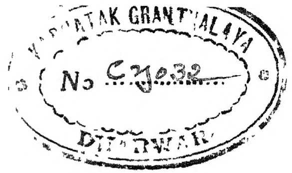
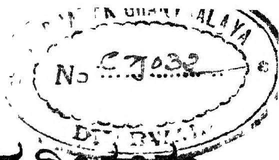


" ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಪರಿಚಯವಿಲ್ಲದಿರುವದು ಅಹಿತಕಾರಿಯಾಗಿ-ರುವದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ; ಅದು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿಯೂ ದೊಡ್ಡ ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟು-ಮಾಡುವಂತಹದಾಗಿದೆ "



ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಪರಿಚಯ

(An Introduction to Economics)



ಪ್ರಿನ್ಸಿಪಾಲ ಜಿ. ಬಿ. ಜಠಾರ ಎಮ್.ಎ.ಆಯ್.ಇ.ಎಸ್. (ರಿಟಾಯರ್ಡ)
ಇವರ ಮುನ್ನುಡಿಯೊಡನೆ





ಲೇಖಕರು :

ಎಸ್. ಎ. ಮುಜುಮದಾರ ಬಿ.ಎ. (ಆನರ್ಸ)

ಎರಡೂಕಾಲು ರೂಪಾಯಿ

ಮುದ್ರಕರು :

ಎಸ್. ಎಲ್. ಜೋಶಿ

ಮೋಹನ ಮುದ್ರಣಾಲಯ ಧಾರವಾಡ.

[illegible]

ಪ್ರಕಾಶಕರು :

ಎಸ್. ಟಿ. ಕುಲಕರ್ಣಿ

ಲಕ್ಷ್ಮೀನಾರಾಯಣ ದೇವರ ಗುಡಿಯ ಹತ್ತಿರ

ಧಾರವಾಡ.

PREFACE



I have much pleasure in complying with Mr. Mujumdar's little book on Economics. I have known Mr. Mujumdar for the last several years as a very able and hardworking student. His knowledge of Economics is much above the average and he is to be warmly congratulated on having placed it at the disposal of Kannada readers through the present publication. Kannada is seriously deficient in literature of this kind and it is to be hoped that Mr. Mujumdar's pioneer effort is only the first of a series of Economic handbooks in Kannada to come from his pen, and that it will stimulate similar efforts by young men of comparable ability in Karnatak.

DHARWAR
8—3—1952

G. B. JATHAR

— ಮುನ್ನುಡಿ —



ಶ್ರೀ. ಮುಜುಮುದಾರರ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಈ ಚಿಕ್ಕ ಹೊತ್ತಿಗೆಗೆ ಮುನ್ನುಡಿಬರೆಯಲು ನನಗೆ ತುಂಬಾ ಆನಂದವೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಶ್ರೀ. ಮುಜುಮುದಾರರು ಒಳ್ಳೇ ಸಮರ್ಥ ಮತ್ತು ತೀಕ್ಷ್ಣ ಅಭ್ಯಾಸಿಗಳೆಂದು ಕಳೆದ ಕೆಲ ವರುಷಗಳಿಂದ ನನಗೆ ಅವರ ಪರಿಚಯವಿದೆ. ಅವರು ತಮಗಿದ್ದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ವಿಶೇಷ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಈ ಚಿಕ್ಕ ಹೊತ್ತಿಗೆಯ ಮೂಲಕ ಕನ್ನಡ ವಾಚಕರಿಗೆ ಒದಗಿಸಿ ಅಭಿನಂದನೆಗೆ ಪಾತ್ರರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಕನ್ನಡವು ಈ ಬಗೆಯ ಸಾಹಿತ್ಯದಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ಕೊರತೆಯುಳ್ಳದ್ದಾಗಿದೆ. ಶ್ರೀಮುಜುಮುದಾರರ ಈ ಪ್ರಥಮ ಪ್ರಯತ್ನವು, ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಅವರು ಇನ್ನೂ ಬರೆಯಲಿರುವ ಅನೇಕ ಗ್ರಂಥಗಳಲ್ಲಿ ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿದೆಯೆಂದು ಆಶಿಸುತ್ತೇನೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಹೊತ್ತಿಗೆಯು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿಯ ತರುಣ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಥ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಈ ಬಗೆಯ ಗ್ರಂಥಗಳನ್ನು ಬರೆಯಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವದೆಂದು ನಂಬಿದ್ದೇನೆ.

ಧಾರವಾಡ.
೬—೩—೧೯೫೭

ಜಿ. ಬಿ. ಜಠಾರ

ಅರಿಕೆ

*

ಇಂದಿನ ಯುಗದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ತಳೆದಿರುವ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಬೇರೆ ಹೇಳಬೇಕಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಕನ್ನಡದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥ ಶಾಸ್ತ್ರದ ಮೇಲೆ ಪುಸ್ತಕಗಳು, ಇಲ್ಲವೆಂದರೂ ಸಲ್ಲುವಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ, ವಿರಳವಾಗಿವೆ. ಅರ್ಥ ಶಾಸ್ತ್ರದ ಸ್ಥೂಲ ವಾದ ರೂಪುರೇಷೆಯನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಓದುಗರಿಗೆ ಕೊಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಈ ಚಿಕ್ಕ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಬರೆದಿದ್ದೇನೆ. ಅರ್ಥ ಶಾಸ್ತ್ರವೆಂದರೇನು ? ಎಂಬದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ, ಅದರ ಮುಖ್ಯ ವಿಭಾಗಗಳಾದ—ಸಂಪತ್ತಿನ ಅನುಭೋಗ, ಉತ್ಪಾ ದನೆ, ವಿನಿಮಯ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ—ಈ ನಾಲ್ಕು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಬರೆದಿದ್ದೇನೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಇತ್ತೀಚಿನ ಇನ್ನೊಂದು ವಿಭಾಗವಾದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗೆಗೂ ನಾಲ್ಕಾರು ಪುಟ ಬರೆದಿದ್ದೇವೆ. ಈ ರೀತಿ ಅಭ್ಯಾಸವು ಆಳವಾಗಿಲ್ಲವಾದರೂ, ವ್ಯಾಪಕವು ಮಾತ್ರ ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ವಾಚಕರಿಗೆ ಅರ್ಥ ಶಾಸ್ತ್ರದ ಸ್ಥೂಲವಾದರೂ, ಸರ್ವಾಂಗೀಣ ಕಲ್ಪನೆ ಬರ ಬಹುದೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದೇನೆ. ಮುಂದೆ, ಇಲ್ಲಿ ವಿಷಯವನ್ನು ವಿವರಿಸುವಾಗ, ಓದುಗರಿಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕೆನ್ನುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನೇ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿ ದ್ದೇನೆ ಹೀಗಾಗಿ ಕೆಲ ಸಲ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ಶಾಸ್ತ್ರೀಯವಾಗಿರಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ.

ನಾನೇನೂ ಅರ್ಥ ಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ತಜ್ಞತೆಯನ್ನು ಪಡೆದವನಲ್ಲ. ಅನುಭವವೂ ಇಲ್ಲ. ಮೇಲೆ ಪಾರಿಭಾಷಿಕ ಶಬ್ದಗಳಿಗೆಲ್ಲ ಕನ್ನಡ ಶಬ್ದಗಳು ಸಿಕ್ಕವು. ಹೀಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ನೀವು ಅನೇಕ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಗಳನ್ನು ಕಂಡರೆ ಅದೇನೂ ಆಶ್ಚರ್ಯವಲ್ಲ. ನಿಮ್ಮ ಸಲಹೆ, ಸೂಚನೆ, ವಿಮರ್ಶೆ ಇವುಗಳಿಗೆಲ್ಲ ಸದೈವ ಸ್ವಾಗತವಿದೆ.

ಇದನ್ನು ಬರೆಯುವಾಗ, ಮಾರ್ಶಲ್, ಪಿಗೂ, ಬೆನ್‌ಹ್ಯಾಮ್, ಜಠಾರ ಮತ್ತು ಬೆರಿ, ಅಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಪುಸ್ತಕಗಳಿಂದ ವಿಷಯವನ್ನು ಧಾರಾಳ

ವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ. ಈ ರೀತಿ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ದೊರೆತ ಎಲ್ಲ ಸಹಾಯಗಳಿಗೂ ನಾನು ಋಣಿಯಾಗಿದ್ದೇನೆ.

ನನ್ನ ಗುರುಗಳಾದ ಪ್ರಿನ್ಸಿಪಾಲ ಜಿ. ಬಿ. ಜತಾರ. ಎಮ್. ಎ ಆಯ್. ಈ. ಎಸ್ (ರಿಟಾಯರ್ಡ್), ಅವರ ಅಮೌಲ್ಯವಾದ ವಾತ್ಸಲ್ಯಪೂರಿತ ಮುನ್ನುಡಿಯಿಂದ ನನಗೂ ಈ ಪುಸ್ತಕಕ್ಕೂ ಆಶೀರ್ವಾದ ದೊರಕಿದುದು ನನ್ನ ಸೌಭಾಗ್ಯವೆಂದು ಬಗೆಯುತ್ತೇನೆ. ಅವರಿಗೆ ನಾನು ತುಂಬಾ ಋಣಿಯಾಗಿದ್ದೇನೆ.

ಅದರಂತೆಯೇ ತಮ್ಮ ಅನೇಕ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಬದಿಗಿರಿಸಿ, ನಾನು ಕೇಳಿದೊಡನೆ, ತಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಬರೆದುಕೊಟ್ಟ ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಪತ್ರಿಕೋದ್ಯೋಮಿ ಸಂಯುಕ್ತಕರ್ನಾಟಕ ಸಹ ಸಂಪಾದಕರಾದ ಶ್ರೀ. ವ್ಹಿ. ಬಿ. ನಾಯಿಕ ಎಮ್. ಎ. ಎಲ್, ಎಲ್, ಬಿ. ಅವರಿಗೂ ನಾನು ಕೃತಜ್ಞನಾಗಿದ್ದೇನೆ.

ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಬರೆಯುವಾಗ ಅನೇಕ ರೀತಿಯಿಂದ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದ ಗೆಳೆಯ ಕೋಡಕಣಿಯವರಿಗೆ ನಾನು ವಂದನೆಗಳನ್ನರ್ಪಿಸಬೇಕು.

ಮುಂದೆ ಬಂದು ಈ ಪುಸ್ತಕ ಪ್ರಕಾಶನದ ಸರ್ವ ಹೊಣೆ ಹೊತ್ತ ಶ್ರೀ. ಕುಲಕರ್ಣಿಯವರಿಗೂ ನಾನು ಅಭಿವಂದನೆಗಳನ್ನರ್ಪಿಸುತ್ತೇನೆ. ನಂತರ ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಿದ ಮೋಹನ ಮುದ್ರಣಾಲಯದ ಒಡೆಯರಿಗೂ ಅಭಿನಂದನೆಗಳು.

ಧಾರವಾಡ —ಎನ್. ಎ ಮುಜುಮುದಾರ

ಪ್ರಕಾಶಕರ ಮಾತು



ಕನ್ನಡಿಗರಿಗೆ ವಿಚಾರ ಸಾಹಿತ್ಯವನ್ನೊದಗಿಸಬೇಕೆಂಬ ಮಹೋದ್ದೇಶದಿಂದ ಪ್ರಕಾಶನಾ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಕೈಹಾಕಿದ್ದೇವೆ. ಮತ್ತು ಈ ಉದ್ದೇಶದ ಪ್ರಥಮ ಫಲವೆಂದು ಕನ್ನಡದಲ್ಲಿಯೆ ಅಭೂತಪೂರ್ವವಾದ "ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಪರಿಚಯ"ವೆಂಬ ಶ್ರೀ. ಎನ್. ಎ. ಮುಜುಮದಾರ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಹೆಮ್ಮೆಯಿಂದ ಪ್ರಕಟಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ.

ತಮ್ಮ ಗ್ರಂಥವನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಲು ಅನುಮತಿಯಿತ್ತುದಕ್ಕಾಗಿ ಶ್ರೀ. ಮುಜುಮದಾರರಿಗೆ ನಾವು ಋಣಿಯಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಅದರಂತೆ ಇದನ್ನೂ ಅಲ್ಪಾವಕಾಶದಲ್ಲಿ ಅಂದವಾಗಿ ಮುದ್ರಿಸಿಕೊಟ್ಟ ಮೋಹನ ಪ್ರೆಸ್ಸಿನ ಒಡೆಯರಾದ ಶ್ರೀ. ಎಸ್. ಎಲ್. ಜೋಶಿಯವರಿಗೆ ಕೃತಜ್ಞರಾಗಿದ್ದೇವೆ.

ಓದುಗರು ನಮ್ಮ ಈ ಪ್ರಕಟನೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹವೀಯುವರೆಂಬ ನಂಬಿಕೆ ಇದೆ.

ಧಾರವಾಡ. — ಎಸ್. ಟಿ. ಕುಲಕರ್ಣಿ.

ಪರಿವಿಡಿ



ಪ್ರಕರಣ ಪುಟ

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಪರಿಚಯ

೧ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವೆಂದರೇನು ?

★

ನಾವು ನಮ್ಮ ಸುತ್ತಲಿನ ಪ್ರಪಂಚವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದೆವೆಂದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನೂ ಒಂದಿಲ್ಲೊಂದು ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದನ್ನು ಕಾಣು-ತ್ತೇವೆ. ರೈತನು ಹೊಲದಲ್ಲಿ ಉಳುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಕೂಲಿಕಾರನು ಗಿರಣಿಯಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಕಾರಕೂನನು ಆಫೀಸಿನಲ್ಲಿ ಫೈಲುಗಳನ್ನು ತಿರುವುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಶಿಕ್ಷಕನು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಪಾಠಹೇಳುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಲೇಖಕನು ಬರೆಯುವದರಲ್ಲಿ ಮಗ್ನನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಹೀಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಚಕ್ರವು ಬಹುಮುಖವಾಗಿ ಅವ್ಯಾಹತವಾಗಿ ಉರುಳುತ್ತಿದೆ.

ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವದೇ ನಮ್ಮ ಉದ್ದೇಶ. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಹುಟ್ಟು ಎಲ್ಲಿದೆ? ಇದರ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ? ಇದರ ವಿಸ್ತಾರವೆಷ್ಟು ? ಎಂಬ ಮುಂತಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರವೀಯುವುದೇ ನಮ್ಮ ಕರ್ತವ್ಯ. ಅನುದಿನವೂ ನಡೆಯುವ ಮೇಲಿನ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ವರ್ಣನೆಯೊಂದೇ ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯವಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಬರಿ ವಿವರಣೆಯು ಉಳಿದ ಅನೇಕ ರೀತಿಯಿಂದ ಮನೋರಂಜಕವೆನಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ನಮಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಬೇಕಾದದ್ದು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯೊಂದೇ: ವಿವರಣೆಯಲ್ಲ. ವರ್ಣನೆ-ಯನ್ನು ಓದಿ ಹಲವಾರು ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಅದರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೇಕೆ ? ಉಪ್ಪು ನಾಲ್ಕಾಣೆಗೆ ಸೇರು ಇದ್ದರೆ ಅಷ್ಟೇ ಸಕ್ಕರೆಗೆ ಎಂಟಾಣೆಯೇಕೆ ? ಕೆಲವು ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಬಳವು ಉಳಿದವರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿದೆ, ಏಕೆ ? ಇಂದು ಬೆಳೆಯು-ತ್ತಿರುವ ಉದ್ದಿಮೆ ನಾಳೆ ಕುಗ್ಗುವದು ಹೀಗೇಕೆ ? ಒಟ್ಟಾರೆ ಈ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯಾವ ಬಗೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಗುತ್ತಿದೆ ? ಇವೆಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳು ವಿವರಣೆ-ಯಿಂದ ಮಾತ್ರ ತಿಳಿಯಲಾರವು. ಇವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವದೇ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಉದ್ದೇಶ.

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ, ಅವಿರತವಾಗಿ ನಡೆದಿರುವ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ಹುಟ್ಟುವದೇಕೆ ? ಎಂಬದು ನಮ್ಮ ಮೊದಲನೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕೆಲಸ ಗಾರನು ತಾನೇಕೆ ದುಡಿಯುತ್ತೇನೆಂಬದನ್ನು ಚನ್ನಾಗಿ ಬಲ್ಲನು. ಆತನಿಗೆ ಕೆಲಸವು ಸೇರಲಿ. ಬಿಡಲಿ; ಆತನು ದುಡಿದೇ ದುಡಿಯುತ್ತಾನೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಕೆಲಸದಿಂದ ಅವನಿಗೆ ಸಂಬಳ, ಅಂದರೆ ಹಣ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ ಹಾಗಾದರೆ ಅವನು ಹಣಕ್ಕಾಗಿಯೇ ದುಡಿಯುತ್ತಾನೆಯೇ ? ಎಂದಿಗೂ ಇಲ್ಲ. ಹಣ ಎಂದರೆ ಬೆಳ್ಳಿ, ತಾಮ್ರ, ನಿಕೆಲ್ ಇವುಗಳ ತುಂಡುಗಳು ಮತ್ತು ಕಾಗದದ ತುಂಡುಗಳು ಇವನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಆತನೇನು ಮಾಡಿಯಾನು ? ಆತನು ಆ ಹಣವನ್ನು ಇನ್ನಿತರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನೂ ಸೇವೆ-ಗಳನ್ನೂ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಅಂದರೆ ಈ ಸರಕುಗಳಿಗಾಗಿ ಆತನು ದುಡಿಯು ತ್ತಿದ್ದಾನೆಂದಂತಾಯಿತು.

ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಮೇಲಿನ ಮಾತನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ. ಒಬ್ಬ ಕಾರಕೂನನು ತಿಂಗಳೊಂದಕ್ಕೆ ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಸಂಬಳ ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಆತನು ಏನು ಮಾಡುತ್ತಾನೆ ? ಆತನು ತನ್ನ ಊಟದ ವೆಚ್ಚ ತೆತ್ತುತ್ತಾನೆ. ಅರಿವೆ ಅಂಚಡಿ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಡಾಕ್ಟರರ ಸೇವೆಗಾಗಿ ಹಣ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಸಿಗರೇಟು ಚಹಾ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೂ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಈ ರೀತಿ ತನಗೆ ಅವಶ್ಯ ವಿರುವ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಆತನು ದುಡಿಯುತ್ತಾನೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ಎಲ್ಲ ಜನಕ್ಕೂ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಸತ್ಯವಿದು.

ಊಟ, ವಸತಿ, ಬಟ್ಟೆ ಮೊದಲಾದ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಸಂತೃಪ್ತಿಸುವದಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನು ಯಾವದಾದರೊಂದು ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ನಿರತನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ನಾವು ಹಾಸಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಾಯಾಗಿ ಒರಗಿಕೊಂಡರೆ ನಮ್ಮ ಬೇಕುಗಳು ಸಂತೃಪ್ತವಾಗಲಾರವು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಹಾಗಾಗುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಈ ನಮ್ಮ ಚಟುವಟಿಕೆಯು, ದುಡಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯೇ ಉಳಿಯುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ-ಲ್ಲ !

ಈ ಚರ್ಚೆಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿಯೇ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

ಆಡಾಮ ಸ್ಮಿಥ್ (Adam Smith) ಮೊದಲಾದ ಹಳೆಯ (Classical) ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವೆಂದರೆ ಸಂಪತ್ತಿನ ಶಾಸ್ತ್ರ ಅಥವಾ ಸಂಪತ್ತಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿನಿಮಯ (Exchange) ಯ ಶಾಸ್ತ್ರ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಈ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯು ಬರಬರುತ್ತ ಕಟುವಾದ ಟೀಕೆಗೆ ಗುರಿಯಾಯಿತು. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಮನುಷ್ಯನನ್ನೇ ಬಿಟ್ಟು ಬರಿಯ ಸಂಪತ್ತಿನ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ಲಕ್ಷವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವದು ಸರಿಯೂ ಅಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವೂ ಅಲ್ಲ ಎಂಬ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಬಲವಾಗುತ್ತ ಬಂತು. ಅಂತೆಯೇ ಮಾರ್ಶಲ್‌ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಒಂದು ಕಡೆಗೆ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದರೆ ಇನ್ನೊಂದೆಡೆಗೆ ಮನುಷ್ಯನನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವದು ಎಂದು ಒತ್ತಿ ಹೇಳಿದನು. ಹೀಗಾಗಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಮನುಷ್ಯನನ್ನೇ ಮರೆತುಬಿಡುತ್ತಾರೆ, ಎಂಬ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದಂತಾಯಿತು. ಅದಿರಲಿ.

ಇಂಥ ಅತಿ ಚಿಕ್ಕ ಹೊತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಆ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವದು ಸಾಧ್ಯವೂ ಇಲ್ಲ ಪ್ರಸ್ತುತವೂ ಅಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆಧುನಿಕ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯೊಂದರಿಂದ ನಾವು ತೃಪ್ತರಾಗಬೇಕು.

"ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಪರಿಮಿತ ಸಾಧನಗಳಿಂದ ಅಮಿತ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ನಡೆದಿರುವ ಮಾನವನ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವದು" ಎಂದು ಇತ್ತೀಚಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞ ರೋಬ್ಬಿನ್ಸನು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಇದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಬಿಂಬಿಸಿ ನೋಡೋಣ.

ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬೇರುಗಳಂತಿವೆ. ಎಂಬದನ್ನು ನಾವು ಈ ಮೊದಲೇ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಬೇಕುಗಳ ಇನ್ನೊಂದು ಗುಣವೆಂದರೆ ಅವುಗಳು ಪರಿಮಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಇಡಿಯ ಜೀವನವೆಲ್ಲ ಹೋರಾಡಿದರೂ ನಮ್ಮ ಎಷ್ಟೋ ಬೇಕುಗಳು ಇನ್ನೂ ಅತೃಪ್ತವಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯುವವು ಎಲ್ಲರೂ ಕಂಡುಂಡ ಸಂಗತಿ. ಇದರ ಕಾರಣ ವೆಂದರೆ ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳ ಕ್ಷಿತಿಜವು ಸದೈವ ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತಲೇ ಇರುವದು. ಇಂದು ನನಗೆ ಒಂದು ಚಿಕ್ಕಮನೆ ಚಲುವೆಯಾದ ಹೆಂಡತಿ, ತಿಂಗಳೊಂದಕ್ಕೆ ಇನ್ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಸಂಬಳ ಇದ್ದರೆ ಸಾಕಪ್ಪಾ ಎಂದೆನಿಸುತ್ತದೆ, ಎಂದಿಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳೋಣ. ಇವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ನಾನು ಮುಂದಿನ ವರ್ಷ ಪಡೆದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಆಗ "ಒಂದು ಚಿಕ್ಕ ಕಾರು ಮತ್ತು ಒಂದು ರೇಡಿಯೋ ಇದ್ದರೆ ಎಷ್ಟು ಒಳಿತು !" ಎಂದು ಉದ್ಗಾರತೆಗೆಯುವೆ. ಅವೂ ದೊರೆತರೆ ಮತ್ತಿನ್ನೇನೋ ಬೇಡುವೆ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳಿಗೆ ಅಂತ್ಯವಿಲ್ಲ. ಬೀದಿಯಲ್ಲಿಯ ಭಿಕ್ಷುಕನಿಂದ ಹಿಡಿದು ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿಯೇ ಅತಿ ಶ್ರೀಮಂತ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವರೆಗೆ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಬೇಕುಗಳು ಇದ್ದೇ ಇವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ಅಪರಿಮಿತ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಮಾನವನು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಬೇಕಾಗುವದು.

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ನಮ್ಮ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಬಲ್ಲ ಸಾಧನಗಳು ಪರಿಮಿತವಿವೆ. ನಮಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವೇಳೆ, ಶಕ್ತಿ ಮತ್ತು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಾಧನಗಳು ಇವು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿಯೂ ಪರಿಮಿತವಾಗಿವೆ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ನಾವು ದಿನಾಲು ನೂರಾರು ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುವದು. ನಾವು ದುಡಿಯಬಲ್ಲ ವೇಳೆಗೂ ಒಂದು ಮಿತಿಯಿದೆ. ನಮ್ಮ ಆದಾಯಕ್ಕೂ ಒಂದು ಮಿತಿಯಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ಆದಾಯವನ್ನು ವೆಚ್ಚಮಾಡುವ ಮುನ್ನ ನಾವು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆಹಾರ, ಬಟ್ಟೆ ಮುಂತಾದ ಯಾವದೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಅವೆಲ್ಲ ನಮಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಸಿಕ್ಕುವ-ದಿಲ್ಲ ಹಾಗೆ ಸಿಕ್ಕುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅವಕ್ಕೆ ಬೆಲೆಯೇ ಇರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ನದಿಯ ಮೇಲಿ-

ರುವ ಒಂದು ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ನೀರು ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಸಿಕ್ಕುವದರಿಂದ ಅಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ನೀರಿಗೆ ಬೆಲೆ ತರುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದೇ ಉಸುಬಿನ ಅರಣ್ಯದಲ್ಲಿ ನೀರಿನ ಕೊರತೆಯಿರುವದರಿಂದ ಕೊಡಕ್ಕೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿಯಂತೆ ಆದರೂ ಕೊಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುವದು. ಒಟ್ಟಿನಮೇಲೆ ನಮ್ಮ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಗೊಳಿಸಲು ಅತ್ಯವಶ್ಯವಿರುವ ಸಾಧನಗಳು ಪರಿಮಿತವಿವೆ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆ ಉದ್ಭವಿಸುವದು.

ಮೂರನೆಯದಾಗಿ ನಮ್ಮ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಬಲ್ಲ ಸಾಧನ-ಗಳನ್ನು ನಾವು ಹಲವಾರು ರೀತಿಯಿಂದ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ಒಂದು ಹೊಲವನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಅದರಲ್ಲಿ ನಾವು ಜೋಳವನ್ನೋ ಭತ್ತವನ್ನೋ ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದೋ ಬೆಳೆ ಬೆಳೆಯಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ ಅದನ್ನೊಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ಆಟದ ಬಯಲನ್ನಾಗಿಯೂ ಮಾಡಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಅದೊಂದೇ ಸಾಧನದಿಂದ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿ ಪಡಿಸುವದು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಅತಿ ಅವಶ್ಯ—ವೆನಿಸಿದ ಬೇಕನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುತ್ತೇವೆ. ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭದಾಯಕ ವೆನ್ನಿಸುವಂತೆ ಆ ಸಾಧನಗಳನ್ನುಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ.

ಇನ್ನೂ ಸ್ವಲ್ಪ ತಿಳಿಯಾಗಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ನಾವು ಕಿಸೆಯಲ್ಲಿ ೫ ರೂಪಾಯಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೋದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಣಯ ಕೈಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುವದು. ಆ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಂದ ಸೀಗಾರೇಟ್ ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆ? ಮನೆಗೆ ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಬೆಲ್ಲ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆ ? ಅರಿವೆಯನ್ನು ತೆಗೆದು-ಕೊಳ್ಳಬೇಕೇ ? ಹೀಗೆ ಅನೇಕ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ನಮ್ಮೆದುರು ನಿಲ್ಲುವವು ನಾವು ಈ ಎಲ್ಲ ಬೇಕುಗಳನ್ನೂ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲಾರೆವು ಏಕೆಂದರೆ ನಮ್ಮ ಕಿಸೆಯಲ್ಲಿ-ದ್ದದ್ದು ಬರಿ ೫ ರೂಪಾಯಿ ಮಾತ್ರ! ಆದ್ದರಿಂದ ಯಾವ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತಕ್ಷಣ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಬೇಕೆಂಬದನ್ನು ನಾವು ಅಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಯಿಸುವೆವು. ೫ ರೂಪಾಯಿಯಿಂದ ಅರಿವೆಯನ್ನು ಕೊಂಡರೆ ಇನ್ನಿತರ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ನಾವು ಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲವೆಂದತಾಯಿತು. ಅಂದರೆ ಆ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ನಾವು ತೃಪ್ತಿ

ಪಡಿಸಲಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ಒಂದು ಬಗೆಯ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಸಂತೃಪ್ತಿಸುವದೆಂದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ಬಗೆಯ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಬಿಡಬೇಕಾಗುವದು. ಇದೇ ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಇನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ (ಸಮಾಜದ) ವಿವಿಧ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಕುರಿತು ವಿಚಾರಿಸೋಣ. ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳೇ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಉಗಮಸ್ಥಾನವೆಂಬದನ್ನು ಮೇಲೆ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಇನ್ನು ಸಮಾಜದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಯಂತ್ರವೆಲ್ಲವೂ ಗ್ರಾಹಕರ (Consumer) ಸರಕುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವದರಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದೆ. ಎನ್ನಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆಂದು ನಾವು ಖಾನಾವಳಿಯಲ್ಲಿಯ ರೊಟ್ಟಿಯನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳೋಣ ಆ ರೊಟ್ಟಿಯ ಹಿಂದೆ ಒಂದು ಕೆಲಸಗಾರರ ತಂಡವೇ ನಿಂತಿದೆ, ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ ನಿಮಗೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಾದೀತು. ಈ ಕೆಲಸಗಾರರ ತಂಡವು ನಿಸರ್ಗ ಸಂಪತ್ತು, ಯಂತ್ರ, ಸಾಗಿಗೆಯ ಸಾಧನಗಳು ಇವುಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದಲೇ ಆ ರೊಟ್ಟಿಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿತು. ರೈತನು ಹೊಲದಲ್ಲಿ ಜೋಳವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿದನು. ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನು ಅದನ್ನು ಕೊಂಡು ಸಂತೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಿದನು. ಹೊಟೆಲಿನ ಒಡೆಯನು ಅದನ್ನು ಕೊಂಡು ಗಿರಣಿಗೆ ಒಯ್ದನು. ಗಿರಣಿಯವನು ಬೀಸಿದ ನಂತರ ಅಡಿಗೆಯವನು ರೊಟ್ಟಿ ಬಡಿದನು. ಇವರೆಲ್ಲರ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶವು ನಾವು ಆ ರೊಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಿಂದಾಗಲೇ ಸಫಲವಾಯಿತು.

ಹೀಗೆ ಇಡಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯೆಲ್ಲ ಕೊನೆಯ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುವದರಲ್ಲೇ ಅಡಗಿದೆಯೆನ್ನಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಸಂತೃಪ್ತಿಸುವದೇ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಪರಮೋದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ.

ಈ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ನಮಗೆ ಎರಡು ಮೂಲಭೂತ ಸಂಗತಿಗಳು ಮನದಟ್ಟಾದವು ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಮಾಜ ಶಾಸ್ತ್ರವು (Social Science) ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಮನುಷ್ಯನನ್ನು ಸಮಾಜ

ದಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸಿ ನೋಡದೆ, ಒಳಪಡಿಸಿ ನೋಡುವದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಮಾಜದಿಂದ ದೂರ ಸಿಡಿದು ನಿಂತ ಯಾವನೊಬ್ಬ ರಾಬಿನ್ಸನ್ ಕುಸೋರ್ (Robinson Cursoe) ನಂಥವನ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವ ದಿಲ್ಲ. ಅದು ಮಾನವನು ಹೀಗೆ ಸಹಕಾರದಿಂದ ಮತ್ತು ಶ್ರಮವಿಭಾಗದಿಂದ ತನ್ನ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಸಂತೃಪಿಸಲು ಹೋರಾಡುತ್ತಾನೆ ಎಂಬದನ್ನು ವಿವರಿಸು

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ತನ್ನ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನೆಲ್ಲ ಮಾನವನ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಮತ್ತು ವಿನಿಯೋಗಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲಷ್ಟೇ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವದು. ಅಂದರೆ ಮಾನವನ ಇತರ ಅಧ್ಯಾತ್ಮಿಕ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಇತ್ಯಾದಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲ. ಮಾನವನ ಎಲ್ಲ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನೂ ವಿವರಿಸುವ ಹೊಣೆಯನ್ನು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರವು ಹೊತ್ತಿದೆ. ಅಂಥ ಗೊಡವೆಗೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಹೋಗದೆ ಸಂಪತ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ಅಷ್ಟೇ ವಿಚಾರಿಸುವದು ಅಂದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರದ ಒಂದು ಭಾಗ ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ ತಪ್ಪಾಗದು.

ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಇದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆ :

ಆಡಾಮ ಸ್ಮಿಥನು ತನ್ನ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಬರೆವಾಗ ಅದರಲ್ಲಿಯ ತತ್ವಗಳು ರಾಜಕಾರಣಿಗೆ ಉಪಯೋಗವಾಗಲೆಂದೇ ಬರೆದಿದ್ದನು. ಅಂದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರಿಕ ಪ್ರಸಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗ ವಾಗುವದೆಂದು ಆತನ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಿತ್ತು. ಆದರೆ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬರಹಗಾರರು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಒಂದು ಶಾಸ್ತ್ರವು. ಅದು ರಾಜಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಲಿ, ಉದ್ಯೋಗ ಸಂಗಾಗಲಿ ಯಾವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ, ಉಪದೇಶವನ್ನೂ ಮಾಡುವದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಹೀಗೆ ಹೇಳುವವರಿಂದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಭ್ಯಾಸವು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಿರುಪಯೋಗಿ ಎಂದು ಯಾರೂ ತಿಳಿಯಬಾರದು.

ಆಧುನಿಕ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳತ್ತ ಸ್ವಲ್ಪ ನಾವು ಲಕ್ಷವನ್ನು ಸೆಳೆದರೆ, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೇ ಒಡೆದು ಕಾಣಿಸುವವು. ಬಡತನವನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸುವದೇ ಇಂದು ವಿಶ್ವದ ಜಟಿಲ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದ್ದರೆ, ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಆ ಸಮಸ್ಯೆ ಬಿಡಿಸಲು ಸಹಾಯಮಾಡಬಲ್ಲದು. ನಮ್ಮ ಸರಕಾರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ನಿರುದ್ಯೋಗ ಅನ್ನದ ಸಮಸ್ಯೆ, ಇವೆಲ್ಲ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಸಹಾಯವಿಲ್ಲದೆ ಬಿಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವೇ ಇಲ್ಲ. ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಇದರಂತೆ ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕೆಂದರೆ,-ಬಂಡವಲದಾರರು ಮತ್ತು ಕೂಲಿಕಾರರ ನಡುವಿನ ಘರ್ಷಣವು, ಅವರೀವರೂ ಸಂಪತ್ತಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಅರಿತರೆ ಅದೆಷ್ಟೋ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಬಹುದು.

ಹೀಗೆ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರೂ, ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೂ, ರಾಜಕಾರಣಿಗಳೂ ಕೆಲಸಗಾರರೂ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಭ್ಯಾಸದಿಂದ ಲಾಭಹೊಂದುವದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಪ್ರಮುಖ ವಿಭಾಗಗಳು :

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಮಾನವನ ಸಂಪತ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವದು. ಇಂದಿನ ಸಮಾಜದ ಸಂಕೀರ್ಣ (Complex) ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಅಭ್ಯಸಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ನಾವು ಈ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಐದು ಭಾಗಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸೋಣ. ಸಂಪತ್ತಿನ ಅನುಭೋಗ, ಉತ್ಪಾದನೆ, ವಿನಿಮಯ ವಿತರಣೆ ಇವು ನಾಲ್ಕು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಸರಕಾರದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ. ಇದನ್ನು ನಮ್ಮ ಅಭ್ಯಾಸದಲ್ಲಿ ಒಳಪಡಿಸುವದರ ಕಾರಣವನ್ನು ಬೇರೆ ಹೇಳುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿಲ್ಲ. ಇಂದಿನ ಸರಕಾರಗಳು ಜನರ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಮುಂದೆ ನಾವು ನೋಡುವಂತೆ, ಸರಕಾರದ ಕೆಲ ಧೋರಣೆಗಳು,

ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ರೂಪುಗೊಳಿಸುವವು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅದನ್ನು ನಾವು ಅಭ್ಯಸಿಸದೆ ಗತ್ಯಂತರವಿಲ್ಲ.

ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿಯೇ ಒಂದೊಂದು ಭಾಗದ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳೋಣ.

೧. ಸಂಪತ್ತಿನ ಅನುಭೋಗ : (Consumption of wealth)

ಬೇಕುಗಳೇ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬೇರುಗಳಾದ್ದರಿಂದ, ಅನು-ಭೋಗವು ಅಂದರೆ ಬೇಕುಗಳ ತೃಪ್ತಿಯು ಮೊದಲು ನಮ್ಮ ಲಕ್ಷವನ್ನು ಸೆಳೆ-ಯುವದು.

ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಸಂತೈಸುವದಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಸಂಪತ್ತಿನ ಉಪ-ಯೋಗಕ್ಕೇ ನಾವು ಸಂಪತ್ತಿನ ಅನುಭೋಗ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಹೀಗೆ ನೋಡಿದಲ್ಲಿ ಅನುಭೋಗವು ಉಪಯೋಗಿಸುವದು ಎಂದು ಹೇಳಲು ಅಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ.

೨. ಸಂಪತ್ತಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ : (Production of wealth)

ಉತ್ಪಾದನೆಯೆಂದಾಕ್ಷಣ ಹೊಸ ಪದಾರ್ಥವೊಂದನ್ನು ಹುಟ್ಟಿಸುವದು ಎಂಬ ಕಲ್ಪನೆ ತೀರ ತಪ್ಪು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಮಾನವನಿಗೆ ಶಕ್ಯವಿಲ್ಲದ ಮಾತು. ಹೆಚ್ಚೆಂದರೆ ನಾವು ಪದಾರ್ಥದ ಅಣುಗಳನ್ನು ಕೂಡಿಸಿಯೋ ಬದಲಿಸಿಯೋ ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತೇವೆ. ಈ ಉತ್ಪಾದ-ನೆಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನೆಗಳಾದ-ಭೂಮಿ, ಶ್ರಮ, ಬಂಡವಳ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆ ಇವುಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಬೇಕಾಗುವದು.

೩. ವಿನಿಮಯ : (Exchange)

ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನೂ ಉತ್ಪಾದಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ತನ್ನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ಬೇರೆಯವರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಲೇ ಬೇಕು. ತಾನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆ ಯುವದೇ ವಿನಿಮಯ ವಿನಿಮಯವು ಇಂದಿನ ಅನಿವಾರ್ಯ ಸಂಗತಿಯಾಗಿದೆ.

೪. ವಿತರಣೆ : (Distribution)

ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ್ಯಕವಾದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಪತ್ತಿನ ಹಂಚಿಕೆಯೇ ವಿತರಣೆ (೧) ಭೂಮಿಯ ಪಾಲಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ (೨) ಕೂಲಿ-ಶ್ರಮದ ಪಾಲು (೩) ಲಾಭ-ಸಂಘಟನೆಯ ಪಾಲು (೪) ಬಡ್ಡಿ—ಬಂಡವಳದ ಪಾಲು ಹೀಗೆ ನಾವು ನಾಲ್ಕು ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಾಸಮಾಡುವೆವು.

ನಮ್ಮ ಈ ನಾಲ್ಕು-ವಿಭಾಗದ ಅಭ್ಯಾಸವು ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿಗಂಡಿಸಿಯೇ ಸಾಗಲಾರದು. ಈ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧವಿದೆ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಅಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಲೆಂದು ಮಾತ್ರ ಈ ರೀತಿ ವಿಭಾಗೀಕರಿಸಿದೆ

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (Public Finance) ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಮೇಲಿಂದ ಹೇಳಿದೆ.

ಇತರ ಶಾಸ್ತ್ರಗಳೊಡನೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಸಂಬಂಧ :

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಮಾನವನನ್ನು ಸಮಾಜದ ಒಂದು ಘಟಕ ಎಂಬುದಾಗಿ ಅಭ್ಯಸಿಸುವದೆಂದು ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಅಂದಮೇಲೆ ಇತರ ಸಮಾಜಿಕ ಶಾಸ್ತ್ರಗಳೊಡನೆ (Social Sciences) ಅದರ ಸಂಬಂಧವಿರಲೇಬೇಕು. ಅದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜನೀತಿ (Politics) :

ರಾಜನೀತಿಯು ಸರಕಾರ ಮತ್ತು ಅದರೊಡನೆ ನಾಗರಿಕನ ಸಂಬಂಧ ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ಅಭ್ಯಸಿಸುವದು. ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿಯೇ (State) ನಡೆದಿರುವದರಿಂದ, ರಾಜ್ಯವು ಕರ, ಕೂಲಿಕಾರರೂ, ಭೂಮಿ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಯದೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿ, ಆ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ತನಗೆ ಇಷ್ಟವಿದ್ದಂತೆ ರೂಪಿಸುವದು ಶಕ್ಯವಿದೆ. ರಾಜ್ಯಗಳ ಧೋರಣೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾದಂತೆ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೂ ಬದಲಾಗಬಹುದು. ರಶಿಯದಲ್ಲಿ

ಕಮ್ಯುನಿಸ್ಟ ಸರಕಾರವಿದ್ದುದರಿಂದ ಅಲ್ಲಿಯ ಆರ್ಥಿಕವ್ಯವಸ್ಥೆ ಕಮ್ಯುನಿಸ್ಟೇತರ ರಾಜ್ಯಗಳಕ್ಕಿಂತ ತೀರ ಭಿನ್ನವಿದೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗಂತೂ ಎಲ್ಲೆಡೆಗೂ ಸರಕಾರಗಳು ಜನರ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಇವೆರಡರ ಸಂಬಂಧವೂ ಅತಿ ನಿಕಟವಾಗುತ್ತ ನಡೆದಿದೆ.

ಆದರೂ ಶಾಸ್ತ್ರೀಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನಾವು ಇವೆರಡರಲ್ಲಿಯ ಅಂತರವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸುವದು ಅವಶ್ಯವಿದೆ. ಹಿಂದಿನ ಕೆಲ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ರಾಜನೀತಿಯ ಒಂದು ಭಾಗ ಎಂದೇ ತಿಳಿದಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಂಪತ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ನಡೆದಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನೇ ಅಭ್ಯಸಿಸಿದರೆ ರಾಜನೀತಿ ರಾಜ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಿಸುವದು. ಎರಡೂ ಶಾಸ್ತ್ರಗಳು ಒಂದೇ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ವಿಚಾರಿಸುವಂಥ ಪ್ರಸಂಗಗಳು ಅನೇಕವಿದ್ದರೂ ಅವು ನೋಡುವ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವೇ ಬೇರೆಯಾಗುವದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಮತ್ತು ಸಮಾಜ ಶಾಸ್ತ್ರ :

ಸಮಾಜ ಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಾಮಾನ್ಯಸಾಮಾಜಿಕ ಶಾಸ್ತ್ರವು. ಅದು ಮಾನವನ ಎಲ್ಲ ಸಾಮಾಜಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು—ಆರ್ಥಿಕ, ರಾಜಕೀಯ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಐತಿಹಾಸಿಕ–ಅಭ್ಯಸಿಸುವದು. ಹೀಗೆ ಅದು ಮಾನವನ ಸರ್ವಾಂಗೀಣ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವಶಾಸ್ತ್ರವು. ಕೆಲವರು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಮಾಜ-ಶಾಸ್ತ್ರದ ಒಂದುವಿಭಾಗಮಾತ್ರ ಎಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥ-ಶಾಸ್ತ್ರದ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಸ್ವರೂಪ ಇವು ಸಮಾಜ ಶಾಸ್ತ್ರಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ-ರುತ್ತವೆ ಎಂಬವನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು.ಆದ್ದರಿಂದ ಒಂದು ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅರ್ಥ ಶಾಸ್ತ್ರವು ಸಮಾಜಶಾಸ್ತ್ರದ ವಿಭಾಗ-ವಾಗಬಹುದಾದರೂ, ಅದನ್ನು ಬೇರೆ ಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನಾಗಿಯೇ ಅಭ್ಯಸಿಸುವಲ್ಲಿ ಒಂದು ಔಚಿತ್ಯವಿದೆ.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಮತ್ತು ನೀತಿಶಾಸ್ತ್ರ :

ಇವೆರಡರ ಸಂಬಂಧವು ಬಹುದಿನಗಳಿಂದ ವಿವಾದಾತ್ಮಕ ವಿಷಯ-ವಾಗಿದೆ. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ಬರಿ ದ್ರವ್ಯಾಲೋಭವನ್ನು ಮಾನವನಿಗೆ ಕಲಿಸಿ,

ಅಧ್ಯಾತ್ಮಿಕ ಮುಂತಾದ ಇತರ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಮರೆಯುವದು ಎಂದು ಕೆಲವರು ಆರೋಪಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವು ದ್ರವ್ಯಲೋಭವನ್ನು ಕಲಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಅದು ಮಾನವನು ಸ್ವಹಿತಕ್ಕಾಗಿ ಹೇಗೆ ದ್ರವ್ಯ ಸಂಗ್ರಹಿಸ-ಲೆತ್ನಿಸುತ್ತಾನೆ, ಎಂಬದನ್ನು ಮಾತ್ರ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವದು. ಎರಡೂ ಶಾಸ್ತ್ರಗಳು ಸಮಾಜ ಹಿತವನ್ನೇ ತಮ್ಮ ಗುರಿಯನ್ನಾಗಿಟ್ಟು-ಕೊಂಡಿದ್ದರಿಂದ ಅವೆರಡೂ ತೀರ ಪರಸ್ಪರ—ವಿರೋಧೀ ಶಾಸ್ತ್ರಗಳೆಂದು ಅನ್ನಲಿಕ್ಕೆ ಬರುವದಿಲ್ಲ ನೀತಿ-ಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆಯದೆಂದೆನಿಸಿದ್ದು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆಯದಿರಲೇ ಬೇಕು. ಆರ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಲಾಭದಾಯಕವಿದ್ದದ್ದು ನೀತಿಶಾಸ್ತ್ರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಹೇಯವಾಗಲಾರದು. ಆದರೆ ನೀತಿಶಾಸ್ತ್ರದ ಕ್ಷೇತ್ರವು ವಿಶಾಲವಾದದ್ದು. ಅದು ಕೆಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಭೋಧಿಸುವದು. ಅವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವದು. ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಹಾಗೆ ಅಜ್ಞಾಪಿಸುವದಿಲ್ಲ.

೨ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಕೆಲ ಮೂಲಭೂತ ಪದಗಳು

ಹಿಂದಿನ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವೆಂದರೇನು, ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಅರ್ಥವೇನು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಕ್ಕೂ ಇತರ ಶಾಸ್ತ್ರಗಳಿಗೂ ಯಾವ ಸಂಬಂಧ ವಿದೆ. ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡಿದೆವು. ಇನ್ನು ವಿವರವಾದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಹೊರ-ಡುವ ಮುಂಚೆ ಕೆಲವು ಮೂಲಭೂತ ಆರ್ಥಿಕ ಪದಗಳನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳು-ವದು ಅತ್ಯವಶ್ಯವಿದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯ ಬಳಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಶಬ್ದಗಳನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಂಡು ನಾವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವಲ್ಲಿ ಅವಕ್ಕೊಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಅರ್ಥವನ್ನು ಹಚ್ಚುತ್ತೇವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ನಾವು ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ಶಬ್ದದ ಅರ್ಥಕ್ಕೂ ಸಾಮಾನ್ಯ ಬಳಕೆಯ ಅರ್ಥಕ್ಕೂ ಅಂತರವಿದೆ. ಇಂಥ ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳದೆ ಮುಂದೆ ಹೋಗುವದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಬೇರೆ ಹೇಳ-ಬೇಕಿಲ್ಲ.

ಸರಕುಗಳು : (Goods)

ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಬಲ್ಲ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆಲ್ಲ, ಅವು ಸಂಗತಿಗಳೇ ಇರಲಿ, ವಸ್ತುಗಳೇ ಇರಲಿ, ನಾವು ಸರಕುಗಳೆನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ವಿಧ:—ಒಂದು,ಆರ್ಥಿಕಸರಕುಗಳು; ಎರಡು, ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸರಕುಗಳು. ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಾವು ಬೆಲೆಯನ್ನು ತೆತ್ತಬೇಕಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವುಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿದೆ. ದೃಷ್ಟಾಂತವಾಗಿ ಹವೆಯನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಹವೆಯು ನಮ್ಮ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಅತಿ ಅವಶ್ಯವಾಗಿದ್ದರೂ, ಆದರ ಪೂರೈಕೆಅಪರಿಮಿತವಾಗಿರುವದರಿಂದ ಅದಕ್ಕೆ ನಾವು ಬೆಲೆಯನ್ನು ತೆತ್ತಬೇಕಿಲ್ಲ. ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ನಾವು ಬೆಲೆಯನ್ನು ತೆರಲೇ ಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವುಗಳ ಪೂರೈಕೆಯು ಪರಿಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಕ್ಕಿಯ ಪೂರೈಕೆಯು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿಯೂ ಪರಿಮಿತ-ವಾಗಿದೆ. ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಸುತೃಪ್ತಿಸುವಷ್ಟು ಅಕ್ಕಿಯ ಪೂರೈಕೆ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ನಾವು ಅದಕ್ಕೆ ಹಣ ಕೊಡುವದು.

ಆದರೆ ನಾವು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಿದ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಅಷ್ಟೊಂದು ನಿಶ್ಚಿತ-ವಾಗಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಒಂದು ಸರಕು ಒಂದೆಡೆ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸರಕಾಗಿದ್ದರೆ ಇನ್ನೊಂದೆಡೆಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕೂ ಆಗಬಹುದು. ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ, ಅದೂ ನದಿಯ ದಂಡೆಯ ಮೇಲಿದ್ದ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ, ನೀರಿಗೆ ನಾವು ಹಣ ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದೇ ಮುಂಬಯಿಯಂಥ ದೊಡ್ಡ ಪಟ್ಟಣದಲ್ಲಿ ಒಂದೊಂದು ಸಲ ನಾವು ನೀರಿಗೂ ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು. ಹೀಗೆ ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ನೀರು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸರಕಾದರೂ, ಪಟ್ಟಣದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕಾಯಿತು.

ಸಂಪತ್ತು : (Wealth)

ಇನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಸಂಪತ್ತೆಂದರೇನು ? ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಂಪ-ತ್ತೆಂದೊಡನೆ ನಮ್ಮ ಕಣ್ಣೆದುರು ಬೆಳ್ಳಿ, ಬಂಗಾರ, ಹಾಗೂ ರೂಪಾಯಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಬರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಆರ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ವಿಚಾರಿಸಿದೆವೆಂದರೆ ಮೊದಲಿನ ಭಾವನೆಯು ಸಂಕುಚಿತವೆಂದೆನಿಸದಿರಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಬರಿ ಬೆಳ್ಳಿ ಬಂಗಾರಗಳೇ ಮಾನವನ ಆರ್ಥಿಕ ಕಲ್ಯಾಣಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಲಾರವು. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕುಗಳೂ ಸಂಪತ್ತು ಒಂದೇ ಎನ್ನಿಸುವವು. ಇನ್ನೂ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಗುಣಧರ್ಮ-ಗಳು ಅದರಲ್ಲಿರಬೇಕು.

ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಅದು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ಅರ್ಥಾತ್ ನಮ್ಮ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಗೊಳಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಅದರಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಎರಡನೆಯ ದಾಗಿ, ಆ ವಸ್ತುವಿನ ಪೂರೈಕೆಯು ಪರಿಮಿತವಾಗಿರಬೇಕು. ಈ ವಿಷಯ ವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಸರಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುವಾಗ ಸ್ಪಷ್ಟ ಮಾಡಿದೆ. ಮೂರನೆಯ ದಾಗಿ ಅದನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ಬರುತ್ತಿರಬೇಕು. ಅರ್ಥಾತ್ ಆ ವಸ್ತು ವನ್ನೇ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು ಅಸಾಧ್ಯವಾದರೂ, ಅದರ ಒಡೆತನವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಬರುತ್ತಿರಬೇಕು. ಒಂದು ಹೊಲವನ್ನು ನಾವು ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸ-ಲಾರೆವಾದರೂ ಅದರ ಒಡೆತನವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಬದಲಾಯಿಸಬಲ್ಲೆವು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಅದು ಮನುಷ್ಯನಿಗೆ ಬಾಹ್ಯವಾಗಿದ್ದಿರಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಒಬ್ಬ ಡಾಕ್ಟರನು ತನ್ನ ಕೌಶಲ್ಯದಿಂದ ಅದೆಷ್ಟೋ ಹಣ ಗಳಿಸುತ್ತಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಆ ಕುಶಲತೆಯನ್ನು ಆತನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾರನು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅದು ಸಂಪತ್ತಾಗಲಾರದು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಒಬ್ಬನೇ ಅದನ್ನು (ಎಲ್ಲರನ್ನೂ ಹೊರ್ತು-ಪಡಿಸಿ) ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಶಕ್ಯವಾಗಿರಬೇಕು.

ಇವೆಲ್ಲ ಗುಣಧರ್ಮಗಳನ್ನು ಕೂಡಿಸಿ ಒಂದೇ ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವ-ದಾದರೆ, ವಿನಿಮಯಿಸಬಲ್ಲ (Exchangeable) ವಸ್ತುವು ಸಂಪತ್ತು

ಎನ್ನಬಹುದು ಒಂದು ವಸ್ತುವು ಉಪಯುಕ್ತವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಯಾರಿಗೂ ಅದು ಬೇಕಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಅದು ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿದ್ದರೆ ಯಾರೂ ಅದಕ್ಕೆ ಬೆಲೆ ಕೊಡಲಾರರು. ಅದು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಬರದಂತಿದ್ದರೆ ಇನ್ನುಳಿದವರಾರೂ ಅದನ್ನು ಪಡೆಯಲಾರರು. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಿಂದ ಹೇಳುವದಾದರೆ ವಿನಿಮಯ ಮುಲ್ಯ (Exchange Value) ಇದ್ದ ಸರಕುಗಳೆಲ್ಲ ಸಂಪತ್ತು.

ಒಂದೆರಡು ಉದಾಹರಣೆಗಳಿಂದ ಈ ಚರ್ಚೆಯನ್ನು ಮುಗಿಸೋಣ.

ತಾಯಿಯ ಮಗುವಿನ ಮೇಲಿದ್ದ ಪ್ರೇಮವು ಸಂಪತ್ತೇ ಎಂದು ನಾವು ಕೇಳಬಹುದು ಇಂಥ ತಾಯಿಯ ಪ್ರೇಮಕ್ಕೆ ಬೇರೆ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನಾವು ಎಷ್ಟೋ ಬೆಲೆಕೊಟ್ಟರೂ, ಅದು ಸಂಪತ್ತಾಗಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಗುಣಧರ್ಮಗಳಿಲ್ಲ.

ಅದರಂತೆ ಸಂಪತ್ತು ಬರಿ ಸ್ಥೂಲ ವಸ್ತುವೇ ಇರಬೇಕಂತಲ್ಲ. ಸೇವಕನ ಸೇವೆಗಳು, ವಕೀಲ, ಡಾಕ್ಟರರು ಇವರೆಲ್ಲರ ಸೇವೆಗಳು ಸಂಪತ್ತಾಗುತ್ತವೆ.

ಮೂಲ್ಯ : (Value)

"ಮೂಲ್ಯ" ಈ ಶಬ್ದವನ್ನು ನಾವು ಎರಡು ವಿಧದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತವೆ. ಉಪಯೋಗದ ಮೂಲ್ಯ ಹಾಗೂ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯ. (Exchange value) ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಮೂಲ್ಯ ಶಬ್ದಕ್ಕೆ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವೆಂದೇ ಯಾವಾಗಲೂ ಅರ್ಥ ಹಚ್ಚುತ್ತೇವೆ.

ಅವಿರತವೂ ಸಂಪತ್ತಿನ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುತ್ತ ಇರುವದು ಇಂದಿನ ನಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ. ಯಾವದಾದರೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವೆಂದರೆ ಆ ವಸ್ತುವಿನ ಬದಲಿಗೆ ಸಿಕ್ಕಬಹುದಾದ ಇನ್ನೊಂದ ವಸ್ತುವಿನ ಪರಿಮಾಣವೆಂದು ನಾವು ಹೇಳಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಮೂಲ್ಯವು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ಸಾಪೇಕ್ಷವಾಗುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಮೂಲ್ಯವನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಸಂಬಂಧ ಹಚ್ಚಿಯೇ ಹೇಳಬೇಕಾಗುವದು.

ಒಂದು ಕಪ್ಪು ಚಹಕ್ಕೆ ೫ ಸಿಗಾರೇಟುಗಳು ಸಿಕ್ಕುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಒಂದು ಕಪ್ಪು ಚಹದ ಮೂಲ್ಯವು ೫ ಸಿಗರೇಟು ಎಂದು ಹೇಳುವದುಂಟು. ಹೀಗೆ ಸೀಗಾರೇಟು ಮತ್ತು ಚಹವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದಾದ ದರಕ್ಕೆ ಮೂಲ್ಯ-ವೆನ್ನುವರು.

ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಉಪಯೋಗದ ಮೂಲ್ಯವು ಆ ವಸ್ತುವಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಮೇಲೆಯೇ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಆದರೆ ಯಾವ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಉಪ-ಯೋಗದ ಮೂಲ್ಯ ಇರುವದೋ, ಅವಕ್ಕೆ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯ ಇದ್ದೇ ತೀರಬೇಕೆಂಬ ನಿಯಮವಿಲ್ಲ. ಹವೆಗೆ ಉಪಯೋಗ ಮೂಲ್ಯವಿದ್ದರೂ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ.

ಬೆಲೆ : (PRICE)

ಇನ್ನು ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ಎಂಬದನ್ನು ನೋಡೋಣ. ಮೂಲ್ಯವನ್ನು (ವಿನಿಮಯ-ಮೂಲ್ಯ) ಹಣದ ಮುಖಾಂತರವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವದೇ ಬೆಲೆ.

ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವನ್ನು ಅದೆಷ್ಟೋ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿವರಿಸಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ಒಂದು ಕಾರಿನ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವು, ಒಂದು ಮನೆ, ಆಕಳು, ರೇಡಿಯೋ ಹೊಲ ಹೀಗೆ ಹಲವಾರು ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಆದರೆ ನಾವು ಪದಾರ್ಥಗಳ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಬದಲಾಬದಲಿಯ (Barter) ದಿನಗಳಲ್ಲಿ. ಈಗ ವಿನಿಮಯವು ಹಣದ ಮುಖಾಂತರವಾಗುವದು. ಎಂದರೆ ಈಗ ನಾವು ಒಂದು ಕಾರಿನ ಬೆಲೆ ೫೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ, ಮನೆಯ ಬೆಲೆ ೩೦೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ರಿಬ್ಬನ್ನಿನ ಬೆಲೆ ೨ ಆಣೆ ಎಂದು ಹೇಳುವೆವು. ಇದನ್ನೇ ಇವು ಒಂದು ಮನೆಯ ಬೆಲೆ ೬ ಕಾರುಗಳಷ್ಟು ಎಂದೂ ಹೇಳಬಹುದು.

ಮೂಲ್ಯ ಮತ್ತು ಉಪಯುಕ್ತತೆ : (Value and Utility)

ಉಪಯುಕ್ತವಿಲ್ಲದ ಯಾವ ಸರಕಿಗೂ ಮೂಲ್ಯ ಇರಲಾರದು ಇವೆರಡರ ನಡುವಿನ ಅಂತರವನ್ನು ನಾವರಿಯಲೇಬೇಕು.

ಮೂಲ್ಯವು ಯಾವಾಗಲೂ ಸಾಪೇಕ್ಷವಾದದ್ದು. ಅದನ್ನು ಇನ್ನೊಂದರ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲದೆ ಹೇಳಲು ಬರುವಂತಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಮಾತು ಬೇರೆ. ಇದರ ವಿರುದ್ಧ ಯಾವದರೊಡನೆಯೂ ಹೋಲಿಸದೆ ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ನಾವು ಹೇಳಬಲ್ಲೆವು

ಮೂಲ್ಯವು ಕೊರತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವದು. ಕೊರತೆಯೆಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆ-ಗಿಂತ ಪೂರೈಕೆ ಕಡಿಮೆ ಇರುವದು. ಆದರೆ ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಹಾಗಲ್ಲ

ಅಂತೆಯೇ ಹಳೆಯ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಹವೆಗೆ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಮೂಲ್ಯವು ಬಳಷ್ಟಿದೆ. ಆದರೆ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದರು

೩ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಅನುಭೋಗ



ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳೇ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬೇರುಗಳು ಎಂದು ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಅದರಂತೆಯೇ ಆ ಬೇಕುಗಳ ತೃಪ್ತಿಯೇ ಅಂದರೆ ಅನುಭೋಗವೇ—ಆ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಕೊನೆ ಎಂದೆನ್ನಬಹುದು. ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸಂಪತ್ತು ಈಗಾಗಲೀ, ಸ್ವಲ್ಪ ತಡೆದಾಗಲಿ, ಅನುಭೋಗಿಸಲ್ಪಡುವದು. ಹೀಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಧ್ಯೇಯವೇ ಅನುಭೋಗ. ಅನುಭೋಗವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವಲ್ಲಿ ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲ ವಿಷಯ ಹೇಳುವದು ಅನಿವಾರ್ಯ.

ಮಾನವನ ಬೇಕುಗಳು:-ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿಲಾಸ ವಸ್ತುಗಳು :

ಮಾನವನಿಗೆ ಶ್ರಮವಿಲ್ಲದೆ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲಾರದ ಬೇಕುಗಳಿವೆ, ಎಂದು ಮೊದಲನೆಯ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಮನುಷ್ಯನು ಬದುಕಿ ಉಳಿಯಬೇಕಾದರೆ ಆತನಿಗೆ ಅನ್ನ ಬಟ್ಟೆ ಹಾಗೂ ವಸತಿಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ ಇವನ್ನಾದರೂ ಆತನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲೇ ಬೇಕು. ಇವುಗಳಿಗೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ "ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು" (Necessaries) ಎಂದೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಈ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯದೆ ಜೀವನವೇ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ, ಎಂದು ಬೇರೆ ಹೇಳಬೇಕೇ ?

ಮನುಷ್ಯನ ಬೇಕುಗಳು ಬರಿ ಈ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಿದ ನಂತರ ಮುಗಿಯುವದಿಲ್ಲ ಆತನು ಗಡಿಯಾರ, ಸೈಕಲ್ಲು, ಔಷಧ ಮುಂತಾದ ಇನ್ನಿತರ ಅನೇಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಸರಕುಗಳ ಸೇವನೆಯಿಂದ ಆತನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಹೆಚ್ಚುವದು. ಇವುಗಳಿಗೆ ನಾವು ಅನು-ಕೂಲತೆಗಳು (Comforts) ಎಂದೆನ್ನುತ್ತೇವೆ.

ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿಗೂ ಆತನ ಬೇಕುಗಳು ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವದಿಲ್ಲ. ಆತನು ಇನ್ನೂ ಸಿಗಾರೇಟು, ಕಾರು, ಸ್ನೋ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಬೇಡುತ್ತಾನೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ವಿಲಾಸ ವಸ್ತುಗಳು ಇಲ್ಲವೆ ಭೋಗವಸ್ತುಗಳು (Luxuries) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳು ಯಾವ ಬಗೆಯಿಂದಲೂ ಮಾನವನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದಿಲ್ಲ.

ನಾವು ಮೇಲೆ ಮಾಡಿದ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಸಾಪೇಕ್ಷವಾಗಿದೆ ಎಂದು ನಿಚ್ಚಳವಾಗಿ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಜನರಿಗೆ ಒಂದೇ ವಸ್ತುವು ಅವಶ್ಯಕತೆಯೋ, ಅನುಕೂಲತೆಯೋ, ವಿಲಾಸವಸ್ತುವೋ ಆಗಬಹುದು. ಶ್ರೀಮಂತನೊಬ್ಬನಿಗೆ ಒಂದು ಕಾರು ಬರಿ ವಿಲಾಸವಸ್ತುವಾಗಿರಬಹುದು.

ಆದರೆ ಅದೇ ಕಾರು ಒಬ್ಬ ಡಾಕ್ಟರನಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಾಗಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಕಾರಿಲ್ಲದೆ ಅವನ ವೃತ್ತಿಯೇ ನಡೆಯುತ್ತಿರುವದಿಲ್ಲ. ಒಬ್ಬ ಬಡಕೂಲಿಕಾರ-ನಿಗೆ ಬೆಣ್ಣೆ ಮತ್ತು ಹಾಲು ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳೇ ಆಗಿ ಕಾಣುವವು. ಆದರೆ ಮಧ್ಯಮ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ಅವು ಅನುಕೂಲತೆಗಳೆಂದೆನಿಸಬಹುದು. ಇಂಥ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ದೃಷ್ಟಾಂತಗಳನ್ನು ನಾವು ಕೊಡಬಹುದು.

ಮಾನವ ಕುಲಕ್ಕೆ ಸುಖ ಸಮೃದ್ಧ ಜೀವನವನ್ನೊದಗಿಸುವದೇ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ತತ್ವಜ್ಞಾನವೇನೇ ಹೇಳಲಿ. ಈ ಭೌತಿಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲ ಒಳ್ಳೆಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನೂ ಭೋಗಿಸುವದು, ಯಾವ ಪಾಪವೂ ಅಲ್ಲ ಎಂಬದನ್ನು ಎಲ್ಲರೂ ಒಪ್ಪುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆದಕಾರಣ ನಿಮ್ಮ ಬೇಕುಗಳನ್ನೇ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ, ನಿಯಮಿತಗೊಳಿಸಿ, ಈ ಜೀವನವನ್ನು ಕಳೆಯಿರಿ. ಎಂಬ ವೇದಾಂತಿಕ ವಾಕ್ಯವು ಅಷ್ಟೊಂದು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ಮನ ಹಿಡಿಯುತ್ತಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನು ತನ್ನ ಆದಾಯದಷ್ಟೇ ವೆಚ್ಚಮಾಡ-ಬೇಕೆಂಬುದೇನೋ ನಿಜ. ಆದರೆ ತನ್ನ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಆದಾಯವನ್ನೇ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವೇನೂ ತಿರಸ್ಕರಣೀಯವಲ್ಲ. ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಪ್ರಶಂಸನೀಯವಾದದ್ದು. ಏಕೆಂದರೆ ಒಂದು ದೇಶದ ಜನರು ಅವಿರತ ಮಹಾತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆಯನ್ನು ತೋರಿಸಿದರೆ ಆ ದೇಶವು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪತ್ತುಳ್ಳದ್ದಾಗುವ ಸಂಭವವಿರುವದು.

ಆದ್ದರಿಂದ ಜನಸಾಮಾನ್ಯರ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ವಿಸ್ತರಿಸ-ಬೇಕು. ಈ ಬೇಕುಗಳೂ ಒಳ್ಳೆಯ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಇರಬೇಕು. ಅಂದರೇನೆ ಆ ಬೇಕುಗಳ ಸಂತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಶಕ್ತಿ ಮೀರಿ ದುಡಿಯುತ್ತಾರೆ.

ಜೀವನಮಟ್ಟ : (Standard of Living)

ಒಂದು ವರ್ಗದವರ ರೂಢಿಯಲ್ಲಿರುವ ಒಟ್ಟು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಅನು-ಕೂಲತೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳಿಗೆಲ್ಲ ಕೂಡಿ ಆ ಜನರ "ಜೀವನ

ಮಟ್ಟ" ಎನ್ನುವರು. ಕೆಲವು ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಪುನಃ ಪುನಃ ಸಂತೃಪ್ತಮಾಡು ವದರಿಂದ ಆ ಬೇಕು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಚಟವೇ ಆಗಿ ಹೋಗುವದು. ಮತ್ತು ಆ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವೂ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುಣವಾಗುವದು.

ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಜೀವನಮಟ್ಟ ಇರುವದೆಂಬದು ಗೊತ್ತಿದೆ. ಮತ್ತು ಪ್ರತಿವರ್ಗವೂ ಆ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವದು ಮತ್ತು ಪಡೆದನಂತರ ಅದನ್ನು ಏರಿಸಲೂ ಯತ್ನಿಸುವದು.

ಆದರೆ ಈ ಜೀವನಮಟ್ಟವು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ಅದು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ, ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆಯಾಗಿದೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ, ಚಟಗಳು,ಶಿಕ್ಷಣ, ಸಂಸ್ಕೃತಿ, ಮಹಾತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆ ಧ್ಯೇಯ ಮುಂತಾದವು-ಗಳೆಲ್ಲ ಜೀವನ ಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವವು.

ಇಂದು ಅಮೇರಿಕೆಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕೂಲಿಕಾರನ ಜೀವನಮಟ್ಟವು ಭಾರತೀಯನ ಜೀವನ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಎಷ್ಟೋ ಪಾಲು ಒಳ್ಳೆಯದಿದೆ. ಅಂದರೆ ಅಮೇರಿಕೆಯ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ, ಇಲ್ಲಿಯ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಅನ್ನ, ಬಟ್ಟೆ ಮುಂತಾದ ಸೌಕರ್ಯಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಸಿಕ್ಕುವವು. ಮೇಲಾಗಿ ಅಮೇರಿಕೆಯ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ವೃತ್ತಪತ್ರವೂ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಲ್ಲಿ ಬರುವದು. ಅಂತೆಯೇ ಚಲಚ್ಚಿತ್ರ ನೋಡುವದು, ಸಿಗಾರೇಟು ಇವೆಲ್ಲವೂ ಅವನಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯರ ಜೀವನಮಟ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಇನ್ನು ಒಂದೆರಡು ಮಾತುಗಳನ್ನು ಹೇಳುವದು ಅವಶ್ಯ. ಯಾವದೇ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದರೂ ಇಲ್ಲಿಯ ಜೀವನಮಟ್ಟ ಜಗತ್ತಿ-ನಲ್ಲಿಯೇ ಅತಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆಯೆಂದು ಹೇಳಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿಯ ವಾರ್ಷಿಕ ರಾಜ್ಯಾದಾಯವನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ಅದು ನಮಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವದು.

ಇಡಿಯ ಜೀವನದಲ್ಲಿಯೇ ಒಂದೇ ದಿನ ಎರಡು ಊಟಗಳನ್ನು ಕಾಣದೆ ಸಾಯುವ ಭಾರತೀಯರು ವಿರಳರಿಲ್ಲ! ಅವರು ತಿನ್ನುವ ಅನ್ನವು ಸಾಕಾಗು-

ವಷ್ಟಿಲ್ಲವಲ್ಲದೆ, ಅದು ಆರೋಗ್ಯಕರವೂ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಅವನ (ಸಾಮಾನ್ಯ ಭಾರತೀಯನ) ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚು ಭಾಗವೆಲ್ಲ ಅವಶ್ಯಕತೆ— ಅದರಲ್ಲಿ ಆಹಾರವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವದರಲ್ಲಿಯೇ—ವೆಚ್ಚವಾಗಿ ಹೋಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಆತನು ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನಾಗಲಿ, ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳನ್ನಾಗಲಿ, ಅತಿ ಕ್ವಚಿತ್ತಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಬಲ್ಲನು. ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಪಾಶ್ಚಾತ್ಯರ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ಜನರಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಕಂಡು ಬರುವದು ಶುಭಚಿನ್ಹವಾಗಿದೆ

ಈಗಾಗಲೇ ನಾವು ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಿದೆವು. ಇನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಬೇಕುಗಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಗುಣಧರ್ಮಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ನಮಗೆ ಯಾವದೇ ಒಂದು ಬೇಕನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ನಮ್ಮ ನೀರಡಿಕೆಯು ಎಷ್ಟು ತೀವ್ರವಾಗಿದ್ದರೂ ನೀರನ್ನು ಕುಡಿದು ನಮ್ಮ ಬೇಕನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುವದು ಶಕ್ಯವಿದೆ.

ಆದರೆ ಮನುಷ್ಯನ ಒಟ್ಟು ಬೇಕುಗಳನ್ನು ಲಕ್ಷಿಸಿದರೆ ಇದಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧ ಮಾತು ಅನ್ವಯಿಸುವದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮನುಷ್ಯನ ಬೇಕುಗಳ ಕ್ಷಿತಿಜವು ವಿಸ್ತಾರವಾಗುತ್ತಲೇ ನಡೆಯುವದು. ಅವುಗಳಿಗೆ ಕೊನೆಯೇ ಇಲ್ಲ. ನಾವು ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಒಂದು ಬೇಕನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಿದರೂ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಬೇಕುಗಳು ಅತೃಪ್ತವಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯುವವು. ಹೀಗಾಗದೇ ಎಲ್ಲ ಬೇಕುಗಳನ್ನು ನಾವು ತೃಪ್ತಪಡಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿದ್ದರೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಯು ಹೇಗೆ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತಿತ್ತು ?

ಕೆಲವು ಬೇಕುಗಳು ಪೂರಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ನಮ್ಮ ಚಹದ ಬೇಕನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಹಾಲು, ಸಕ್ಕರೆ ಹಾಗು ಚಹದ ಪುಡಿ ಇವುಗಳೂ ಬೇಕಾಗು-

ವವು. ಹೀಗೆ ಚಹದ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯೂ ಅಡಗಿದೆ ಎನ್ನಬಹುದು.

ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಕೆಲ ಜೇಕುಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಿಪರ (Competitive) ಇವೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ನಮ್ಮ ತಂಬಾಕು ಸೇದುವ ಬೇಕು, ಸಿಗಾರೇಟಿನಿಂದಲೋ, ಬೀಡಿಯಿಂದಲೋ, ಚಿರೂಟಿನಿಂದಲೋ ತೃಪ್ತಿಯಾಗಬಹುದು. ನಮಗೆ ಬೇಜಾರುಬಂದಾಗ ಚಹ ಕುಡಿದೋ, ಸಿನೆಮಾ ನೋಡಿಯೋ, ಇಸ್ಪೇಟ್ಟು ಆಡಿಯೋ, ಕಾದಂಬರಿಯನ್ನೋದಿಯೋ ನಮ್ಮ ಮನಸ್ಸನ್ನು ಅಲ್ಹಾದಗೊಳಿಸ ಬಹುದು. ಹೀಗೆ ನಮ್ಮ ಒಂದು ಬೇಕನ್ನು ತೃಪ್ತಿವಡಿಸಲು ತರತರದ ವಸ್ತು ಗಳಲ್ಲಿ ತುರುಸಿನ ಏರಾಟವು ನಡೆದಿರುತ್ತದೆ.

ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಭೋಗಿಸುವದೇ ಅನುಭೋಗವೆನ್ನಬಹುದು. ಅನು ಭೋಗವೆಂದರೆ ಯಾವದಾದರೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ನಾಶವೆಂದು ಯಾರೂ ಭಾವಿಸುವ ಕಾರಣವಿಲ್ಲ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಯಾವ ವಸ್ತುವನ್ನೂ ನಾಶಮಾಡು ವದು ಶಕ್ಯವೇ ಇಲ್ಲ. ಅರ್ಥಾತ್ ನಾವು ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಅನುಭೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ. ಥಿಯೇಟರಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಚಿತ್ರವನ್ನು ನೋಡಿ ಮನರಂಜಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಅನುಭೋಗಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ಯಾವದೇ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಲ್ಲಿ ಯಾವದರ ನಾಶವೂ ಒಳಗೊಂಡಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ಉಪಯೋಗವನ್ನೇ ನಾವು ಅನುಭೋಗವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ.

ಯಾವದೇ ಒಂದು ಬೇಕನ್ನು ನಾವು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸ ಬಹುದು. ಎಂಬ ತತ್ವವನ್ನೇ ತಳಹದಿಯನ್ನಾಗಿರಿಸಿಕೊಂಡು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಒಂದು ನಿಯಮವನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಅದನ್ನು "ಕ್ಷೀಣವಾಗುವ ಉಪ-ಯುಕ್ತತೆಯ ನಿಯಮ" (The Law of Diminishing Utility)ವೆಂದು ಕರೆದಿದ್ದಾರೆ. ಅದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿಯೇ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

ನಾನು ಒಂದೇ ಸಮಯಕೆ, ಮೂರು ಕಪ್ಪು ಚಹವನ್ನು ಕುಡಿದೆ ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಮೊದಲನೆಯ ಕಪ್ಪು ಚಹ ಕುಡಿದಾಗ ಆದ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯು ೨ ಆಣೆಯಷ್ಟಿದೆ. ಎಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಅದೇ ಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ನಾವು ೨ ನೆಯ ಕಪ್ಪು ಚಹವನ್ನು ಕುಡಿದರೆ ಮೊದಲನೆಯ ಕಪ್ಪಿನಿಂದ ಆದಷ್ಟು ತೃಪ್ತಿಯಾಗಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಚಹದ ನಮ್ಮ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ವಲ್ಪ ಕುಂದಿದೆ ಆದ್ದರಿಂದ ೨ ನೆಯ ಕಪ್ಪಿನಿಂದ ನಮಗೆ ಒಂದೂವರಿ ಆಣೆಯಷ್ಟು ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಲಭಿಸಿತೆಂದು ತಿಳಿಯಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಮುಂದೆ ಅದೇ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಮೂರನೆಯ ಕಪ್ಪು ಚಹ ತರಿಸಿದರೆ ಮೂರನೆಯ ಕಪ್ಪಿನ ಸೇವನೆಯಿಂದಾಗುವ ತೃಪ್ತಿ ಎರಡನೆಯದ್ದರಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆಯೇ ಆಗುವದು. ಈ ಸಲ ಅದು ಒಂದಾಣೆಯಷ್ಟಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಹೀಗೆಯೇ ನಾವು ನಮ್ಮ ಚಹದ ಸೇವನೆಯನ್ನು ಇನ್ನೂ ಮುಂದುವರಿಸಿದೇವೆಂದರೆ, ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಕುಂದುತ್ತ ಹೋಗಿ, ಕೊನೆಗೆ "ಇನ್ನು ಚಹವೇ ಬೇಡ" ಎನ್ನುವ ಒಂದು ಕ್ಷಣವೂ ಬರಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಕಾಲ್ಪನಿಕವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಅಂಕಿಸಂಖ್ಯೆಗಳಿಂದ ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಬಹುದು.

ಕಪ್ಪು ಚಹದಿಂದ	ನಮಗೆ ಲಭಿಸಿದ ಉಪಯುಕ್ತತೆ.
೧ ನೆಯ	೨ ಆಣೆಯಷ್ಟು
೨ ನೆಯ	೧½
೩ ನೆಯ	೧
೪ ನೆಯ	೩ ಪೈ ಯಷ್ಟು
೫ ನೆಯ	೦ ,,

ಮೇಲಿನ ಅಂಕಿಗಳಿಂದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕಪ್ಪು ಚಹದ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯು ಕ್ರಮೇಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋದದ್ದು ನಿಚ್ಚಳವಾಗುವದು. ಇದೇ

ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನೇ ನಾವು ಕ್ಷೀಣವಾಗುವ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ನಿಯಮ ಎಂದು ಕರೆಯುವದು

ನಮ್ಮ ನಿತ್ಯ ಜೀವನದಲ್ಲಿಯ ಅನೇಕ ಸಂಗತಿಗಳಿಂದ ನಾವು ಇದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಬಹುದು. ಯಾವದೊಂದು ವಸ್ತುವನ್ನು ನಾವು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪಡೆಯಹತ್ತಿದೆವೆಂದರೆ ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವದು ಅನುಭವದ ಮಾತು.

ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ಎರಡು ಮಾತುಗಳನ್ನು ನಾವು ಮನ್ನಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಅನುಭೋಗವು ಅವಿರತ-ವಾಗಿರಬೇಕು.' ಈ ಹೊತ್ತು ನಮ್ಮ ಚಹದ ಬೇಕು ಸಂಪೂರ್ಣ ತೃಪ್ತಿಯಾದರೂ ಮರುದಿನ ಮುಂಜಾನೆ ಮತ್ತೆ ನಾವು ಚಹಕ್ಕಾಗಿ ಹಾತೊರೆಯು-ತ್ತೇವೆ. ಆಗ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯು ಕುಗ್ಗುವ ಬದಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ ಅನುಭೋಗವು ಅವಿರತವಾಗಿರಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಯಲೇಬೇಕು ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ನಾವು ಅನುಭೋಗಿಸುವ ಸರಕುಗಳು ಏಕರೂಪವಾಗಿರ-ಬೇಕು ಒಮ್ಮೆ ಬೆಲ್ಲದ ಚಹವನ್ನು ಕುಡಿದು ನಂತರ ಸಕ್ಕರೆಯ ಚಹವನ್ನು ಕುಡಿದರೆ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯು ಕುಗ್ಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ ಆದುದರಿಂದಲೇ ಸರಕುಗಳು ಏಕರೂಪವಾಗಿರಬೇಕೆಂದು ನಾವು ಗೃಹಿತವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಅಂಚಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆ (Marginal utility and Price) :

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಯಾವದೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಮೂಲ್ಯ ಅಥವಾ ಬೆಲೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವಾಗ "ಅಂಚಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆ" ಎಂಬ ಮಾತನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಾವು ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಉದ್ದೇಶಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅಂಚಿನಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು. ಮೂಲ್ಯವು ಈ ಅಂಚಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಅಳೆಯುವದೇ ವಿನಃ ಒಟ್ಟು ಅಥವಾ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನಲ್ಲ.

ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿದರೆ ಮೂರನೆಯ ಕಪ್ಪು ಚಹದಿಂದ ಒಂದಾಣೆಯಷ್ಟು ಉಪಯುಕ್ತತೆ ನಮಗೆ ಸಿಕ್ಕುವದು. ಆ ಕಪ್ಪಿನ ಬೆಲೆಯೂ ಒಂದಾಣೆ ಇದ್ದದ್ದರಿಂದ ನಾವು ಆ ಅಂಚಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯೂ ಬೆಲೆಯೂ ಒಂದೇ ಎಂದು ಹೇಳುವೆವು. ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಹವೆಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟಿದೆ. ಆದರೆ ಅಂಚಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಇಲ್ಲ. ಏಕಂದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಯಾರೂ ಬೆಲೆ ತೆರುವದಿಲ್ಲ.

ಅನುಭೋಗಿಯ ಉಳಿತಾಯ : (Consumer's Surplus) :

ಅನುಷಂಗಿಕವಾಗಿ ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಮಾರ್ಶಲ್ಲನು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದ ಅನುಭೋ-ಗಿಯ ಉಳಿತಾಯವೆನ್ನುವ ವಿಷಯವನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ನೋಡೋಣ. ಮತ್ತೆ ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನೇ ಮುಂದುವರಿಸೋಣ. ಒಟ್ಟು ಮೂರು ಕಪ್ಪು ಚಹ ಕುಡಿದಾಗ ನಮಗೆ ೪೧ ಆಣೆಯಷ್ಟು ಒಟ್ಟು ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಸಿಕ್ಕಂತಾಯಿತು. ಆದರೆ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ನಾವು ಬೆಲೆ ಕೊಟ್ಟದ್ದು ಎಷ್ಟು ? ಬರಿ ಮೂರಾಣೆ ಮಾತ್ರ(ಕಪ್ಪಿಗೆ ಒಂದಾಣೆಯಂತೆ) ಅಂದಮೇಲೆ ನಾವು ೧೧ಆಣೆಯ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಪುಕ್ಕಟೆಯಾಗಿ ಪಡೆದಂತಾಯಿತಲ್ಲವೆ ? ಇದೇ ಮಾರ್ಶಲ್ಲನು ಹೇಳುವ ಅನುಭೋಗಿಯ ಉಳಿತಾಯ. ಅವನ ಅಭಿಪ್ರಾಯದ ಮೇರೆಗೆ ಮೊದಲನೆಯ ಕಪ್ಪು ಚಹಕ್ಕೆ ನಾವು ೨ಆಣೆ ಬೆಲೆ ತೆರಲು ಸಿದ್ಧರಿರು-ತ್ತೇವೆ ಏಕಂದರೆ ನಮ್ಮ ಬೇಕಿನ ತೀವ್ರತೆ ಅಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿರುತ್ತದೆ ಅದರಂತೆಯೇ ೨ ನೆಯ ಕಪ್ಪು ಚಹಕ್ಕೆ ನಾವು ೧೨ ಆಣೆ ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದೆವು ಏಕೆಂದರೆ ಆ ೨ ನೆಯ ಕಪ್ಪಿನ ಸೇವನೆಯಿಂದ ೧೨ ಆಣೆಯಷ್ಟು ಉಪಯುಕ್ತತೆ ನಮಗೆ ಸಿಕ್ಕುತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೆ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ನಾವು ಮೂರೂ ಕಪ್ಪುಗಳಿಗೆ ಒಂದೊಂದು ಆಣೆಯಂತಲೇ ಬೆಲೆ ಕೊಟ್ಟೆವು ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ೧೨ ಆಣೆಯಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಪಡೆದೆವು

ಈ ಅನುಭೋಗಿಯ ಉಳಿತಾಯವನ್ನುಇನ್ನೊಂದು ರೀತಿಯಿಂದ ಹೀಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳಬಹುದು ನಾವು ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದ ಬೆಲೆಗೂ, ನಾವು

ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಕೊಟ್ಟ ಬೆಲೆಗೂ, ಇರುವ ಅಂತರವೇ ಅನುಭೋಗಿಯ ಉಳಿತಾಯ

ಇತ್ತೀಚಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಮಾರ್ಶಲ್ಲನ ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಈ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ತಪ್ಪಿಲ್ಲದೆ ಅಳೆಯುವದು ಸಾಧ್ಯವೇ ಇಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ವಸ್ತುಗಳ ಅನುಭೋಗದಿಂದ ಪಡೆಯುವ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅಳೆಯಲು ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೆ ಕೆಲವು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಅನುಭೋಗಿಯ ಉಳಿತಾಯವನ್ನಂತೂ ಅಳೆಯಲಸಾಧ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ನಾವು ಆಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಏನು ಬೇಕಾದದ್ದನ್ನೂ ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಾಗುವೆವು ಆದ್ದರಿಂದ ನಾವು ಕೊಡಬಹುದಾದ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟೋ ಅಪರಿಮಿತವಾಗುವದು.

ಇವೆಲ್ಲ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವು ಕೇವಲ ಕಾಲ್ಪನಿಕವೆಂದೂ, ಅವಾಸ್ತವವೆಂದೂ, ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಾಗಿದೆ.

೪ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಬೇಡಿಕೆ

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಾವು ನಮ್ಮ ಇಚ್ಛೆ, ಆಕಾಂಕ್ಷೆ, ಆಶೆ ಇವುಗಳನ್ನೇ ಬೇಡಿಕೆಯೆಂದೇ ತಿಳಿಯುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಕೆ ನಾವು ಹಚ್ಚುವ ಅರ್ಥವೇ ಬೇರೆ. ನಮ್ಮ ಇಚ್ಛೆಯು ಯೋಗ್ಯ ಕೊಳ್ಳುವಶಕ್ತಿ

ಯಿಂದ ಕೊಡಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಅದು ಬೇಡಿಕೆ ಎನ್ನಿಸುವದು. ಬೀದಿಯಲ್ಲಿನ ಭಿಕ್ಷುಕನೂ ಆಸ್ಟಿನ್ ಕಾರನ್ನು ಬಯಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದನ್ನು ನಾವು ಬೇಡಿಕೆಯೆಂದು ಕರೆಯಬಾರದು. ಆದರೆ ಆ ಬೇಡಿಕೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಲು ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಶಕ್ತಿ ನಮ್ಮಲ್ಲಿರಬೇಕಾದದ್ದು ಅವಶ್ಯ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಬೇಡಿಕೆ (Effective Demand) ಎಂದೂ ಕರೆಯುವದುಂಟು.

ಯಾವದೊಂದು ಬೆಲೆಗೆ ನಾವು ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಸರಕಿನ ಪರಿಮಾಣವೇ ಆ ಸರಕಿಗಾಗಿ ನಮ್ಮ ಬೇಡಿಕೆಯೆನಿಸುವದು. ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೇಳದೆ ಬರಿ ಬೇಡಿಕೆ ಎನ್ನುವ ಮಾತಿಗೆ ಅರ್ಥವೇ ಇಲ್ಲ.

ಬೇಡಿಕೆಯ ನಿಯಮ : (Law of Demand)

ಉಳಿದದ್ದೆಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳು ಬದಲಾಗದೆ ಇದ್ದಾಗ ಬೆಲೆ ಏರಿತೆಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ತಗ್ಗುತ್ತದೆ ಬೆಲೆ ಇಳಿಯಿತೆಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಇದೇ ಬೇಡಿಕೆಯ ನಿಯಮ. ಇದನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ದೃಷ್ಟಾಂತದಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ.

ಒಂದು ಸಂತೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಣ್ಣೆಯ ಬೆಲೆ ಸೇರಿಗೆ ೮ ಆಣೆ ಇದ್ದಾಗ ಜನರು ಒಟ್ಟು ೫೦ ಸೇರು ಬೆಣ್ಣೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆಂದು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಅಂದರೆ ಆ ಬೆಲೆಗೆ ೫೦ ಸೇರು ಒಟ್ಟು ಬೇಡಿಕೆ ಇದ್ದಂತಾಯಿತು. ಬೆಣ್ಣೆಯ ಬೆಲೆ ಮರುವಾರವೇ ೧೦ ಆಣೆಗೆ ಏರಿತೆಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಆ ಮೇಲೆ ಬೆಣ್ಣೆ ತುಟ್ಟಿಯಾಗಿದ್ದರಿಂದ ಕೆಲ ಜನರು ಕಡಿಮೆ ಬೆಣ್ಣೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವದು, ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಆದ್ದರಿಂದ ಒಟ್ಟು ಬೇಡಿಕೆಯು ೪೦ ಸೇರಿಗೆ ಇಳಿಯಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ೮ ಆಣೆಯಿಂದ ೧೦ ಆಣೆಗೆ ಏರಿದ್ದರಿಂದ, ಬೇಡಿಕೆಯು ೫೦ ಸೇರಿನಿಂದ ೪೦ ಸೇರಿಗೆ ಇಳಿಯಿತು. ಈ ರೀತಿ ಬೆಲೆ ಏರಿದಾಗ ಬೇಡಿಕೆ ಇಳಿಯಿತು.

ಒಂದು ವೇಳೆ ಬೆಣ್ಣೆಯ ಬೆಲೆ ೬ ಆಣೆಗೆ ಇಳಿಯುವದೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಾದ್ದರಿಂದ ಕೆಲವರು ಬೆಣ್ಣೆಯನ್ನು ಮೊದಲಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ

ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಮೊದಲಿಗೆ ಕೊಳ್ಳದಿದ್ದವರೂ ಈಗ ಕೊಳ್ಳಲಾರಂಭಿಸುವ ಸಂಭವವಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಒಟ್ಟು ಬೇಡಿಕೆ ೬೫ ಸೇರ ಆಯಿತೆನ್ನಿರಿ. ಇಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ಇಳಿದಿದ್ದರಿಂದ ಬೇಡಿಕೆ ಏರಿತು.

ಬೇಡಿಕೆಯು ಪಟ್ಟಿ : (Demand Schedule)

ಆದ್ದರಿಂದ ಒಂದು ಕಡೆಗೆ ಬೆಲೆಗಳನ್ನೂ ಮತ್ತು ಅವುಗಳೆದುರಿಗೆ ಆಯಾ ಬೆಲೆಗಳಿಗೆ ಮಾರಬಹುದಾದ ವಸ್ತುವಿನ ಪರಿಮಾಣವನ್ನೂ ಬರೆದೆವೆಂದರೆ ನಮಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ಪಟ್ಟಿ ಸಿಕ್ಕುವದು. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನೇ ಪಟ್ಟಿಯ ಮುಖಾಂತರ ವಿವರಿಸೋಣ.

ಬೆಣ್ಣೆಯ ಪರಿಮಾಣ	ಸೇರು ಬೆಣ್ಣೆಯ ಬೆಲೆ
೫೦ ಸೇರು	೮ ಆಣೆ
೪೦ ಸೇರು	[illegible]
[illegible]	

ಈ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ನಾವು ಇನ್ನೂ ವಿಸ್ತರಿಸಬಹುದೆಂಬದನ್ನು ಬೇರೆ ಹೇಳಬೇಕಿಲ್ಲ. ಈ ಪಟ್ಟಿಯ ಅವಲೋಕನ ಮಾತ್ರದಿಂದ ಬೇಡಿಕೆಯ ನಿಯಮವು ನಿಚ್ಚಳವಾಗುವದು.

ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕತ್ವ : (Elasticity of Demand)

ಬೆಲೆಯು ಏರಿದರೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ಇಳಿಯುವದು. ಬೆಲೆಯು ಇಳಿದರೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ಏರುವದೆಂಬದನ್ನು ನಾವು ಕಂಡುಕೊಂಡೆವು. ಇದೇನೋ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸತ್ಯ. ಆದರೆ ಬೆಲೆಯ ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದ ಹುಟ್ಟುವ ಬೇಡಿಕೆಯ ಬದಲಾವಣೆಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಎಲ್ಲ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ಒಂದೇ ಇರಬೇಕಿಲ್ಲ.

ಬೆಲೆಯಲ್ಲಾದ ಕೊಂಚ ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಬದಲಾವಣೆಯಾದರೆ ಅದರ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿತಿ ಸ್ಥಾಪಕವಿದೆ ಎಂದು ಅನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಬೆಲೆಯಲ್ಲಾದ ಕೊಂಚ ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲೂ ತುಸುವೇ ಬದಲಾವಣೆಯಾದರೆ, ಅದರ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕವಿಲ್ಲ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಈ ವಿಚಾರವನ್ನು ನಾವು ಆಳವಾಗಿ ವಿವೇಚಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಈ ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕತ್ವದ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ನೋಡಿಬಿಟ್ಟರೆ ನಾಕು

ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕವಿರುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು ಏರಿದರೂ ಜನರು ಅವನ್ನು ಕೊಳ್ಳದೇ ಗತ್ಯಂತರವಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಬೇಡಿಕೆಯ ಪರಿಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಅಷ್ಟೊಂದು ತೀವ್ರ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನುಂಟುಮಾಡುವದಿಲ್ಲ. ಜನರು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪರಿಮಾಣವು ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ನಿಶ್ಚಿತವಿರುವದು.

ತದ್ವಿರುದ್ಧ ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕವಿರುವದು. ಈ ವಸ್ತುಗಳು ಜೀವನಕ್ಕೆ ಬೇಕೇ ಬೇಕು ಎಂದಿರುವದಿಲ್ಲ. ಅವುಗಳ ಬೆಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಏರಿದಾಗ ಜನರು ಅವುಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಲ್ಲರು. ಅಥವಾ ನಿಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

ಇಲ್ಲಿ ಅನುಷಂಗಿಕವಾಗಿ ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತನ್ನು ಗಮನಿಸುವದವಶ್ಯ. ಈ ಹಿಂದೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳು ಇವೆಲ್ಲ ಸಾಪೇಕ್ಷವಾಗಿವೆಯೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವೇ ಸರಕುಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕತ್ವವನ್ನು ತೋರಿಸುವದು ಸಹಜವಿದೆ.

ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಬದಲಿಯು ಪದಾರ್ಥಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಸರಕಿನ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕವಿರುವದು. ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ಕಾಫಿಯ ಬೆಲೆ ಏರಿತೆಂದರೆ ಜನರು ಅದನ್ನು ಕುಡಿಯುವದನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಚಹ ಕುಡಿಯಲು ಆರಂಭಿಸಬಹುದು.

ಒಂದು ಸರಕು ಹಲವಾರು ಉಪಯೋಗಗಳಿಗೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅದರ ಬೇಡಿಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕವಿರುವದು. ಇಂಥ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ಏರಿತೆಂದರೆ ಆ ಸರಕಿನ ಕಡಿಮೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಉಪಯೋಗ. ಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು :-

ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆಯಾದರೇನೆ ಯಾವದೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗುವದೆಂದು ಮಾತ್ರ ಯಾರೂ ತಿಳಿಯಬಾರದು. ಅನೇಕ ಬೇರೆ ಕಾರಣಗಳೂ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಶಕ್ಯವಿವೆ.

ಜನರ ಅಭಿರುಚಿ ಮತ್ತು ಫ್ಯಾಶನ್ನುಗಳು ಬದಲಾದರೆ ಜನರ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲೂ ಅನೇಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗುವವು. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಆರು ವಾರದ ವಸ್ತ್ರಲ. ಗಳು ಆಧುನಿಕ ಸ್ತ್ರೀಯರಿಗೆ ಸೇರಹತ್ತಿದವು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ಬದಲಾವಣೆಯೂ ಇಲ್ಲದೆ ಇಂಥ ವಸ್ತ್ರಲಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಯಿತು. ಅಂತೆಯೇ ಹಳೆಯ ರೀತಿಯ ಸೀರೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ತಂತಾನೇ ಕುಂದುತ್ತ ನಡೆಯಿತು. ಇಂಥ ಅನೇಕ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ನಿತ್ಯಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಋತುಮಾನಗಳೂ, ಹವಾಮಾನವೂ ಬೇಡಿಕೆಯ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವವು. ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ಕೊಡೆಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚುವದು. ಚಳಿಗಾಲದಲ್ಲಿ ಸ್ವೆಟರ ಮೊದಲಾದ ಉಣ್ಣೆಯ ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯೂ ಹೆಚ್ಚುವದು. ಬಿಸಿಲುಗಾಲದಲ್ಲಿ ತಂಪಾದ ಪಾನೀಯಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಏರುವದು. ಇತ್ಯಾದಿ.

ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಾಗುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳೂ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತರುವವು. ಯಾವದೊಂದು ದೇಶದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣವು

ಹೆಚ್ಚಾಯಿತೆಂದರೆ ಚಿಕ್ಕಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಆಟಿಗೆಯ ಸಾಮಾನುಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ತಾನೇ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು.

ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಜನರ ನಿಜವಾದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾದರೆ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲೂ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗುವದು. ಒಬ್ಬನ ಸಂಬಳವು ಏರಿತೆಂದರೆ ಆತನು ಇಷ್ಟುದಿನ ತಾನು ಕೊಳ್ಳದಿದ್ದ ಕೆಲ ವಿಲಾಸವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳ-ಲಾರಂಭಿಸುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಹೀಗೆ ಜನರ ಆದಾಯವೂ ಬೇಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿದೆ.

೫ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಉತ್ಪಾದನೆ



ಉತ್ಪಾದನೆಯೆಂದರೇನು ? (Production)

ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಅಥವಾ ಮೂಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದಾಗಲೀ, ಹುಟ್ಟಿಸುವದಾಗಲೀ ಉತ್ಪಾದನೆಯೆಂದೆನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದು. ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯವಿರುವ ವಸ್ತುವೊಂದು ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬರುವದು. ಆದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯೆಂದರೆ ಯಾವದೊಂದು ಹೊಸ ಪದಾರ್ಥದ ಹುಟ್ಟು ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಮಾನವನು ಯಾವ ಪದಾರ್ಥವನ್ನೂ ಹುಟ್ಟಿಸಲಾರನು. ಹೆಚ್ಚೆಂದರೆ ಅವನು ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಕೂಡಿಸಿಯೋ ಬದಲಿಸಿಯೋ, ರೂಪಿಸಿಯೋ, ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಾನೆ. ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ಕುರ್ಚಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ನಾವು ಕಟ್ಟಿಗೆಯನ್ನೇ

ಹೊಸದಾಗಿ ಹುಟ್ಟಿಸಲಾರೆವು ಆದರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಟ್ಟಿಗೆಯ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಕೂಡ್ರಿಸಿ ನಾವು ಕುರ್ಚಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತೇವೆ. ಇದರಂತೆ ಇಟ್ಟಂಗಿ ಮತ್ತು ಗಚ್ಚಿನಿಂದ ಮನೆ ಕಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ ಈ ತರದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಆಕಾರದ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ನಿರ್ಮಾಣವೆನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಇನ್ನೊಂದು ತರಹದ ಉತ್ಪಾದನೆಯೆಂದರೆ ಸ್ಥಾನ-ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ನಿರ್ಮಾಣ. ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಸರಕುಗಳು, ಹೇರಳವಾಗಿರುವ ಸ್ಥಳದಿಂದ ವಿರಳವಾಗಿರುವಲ್ಲಿಗೆ ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸಿ ಅವುಗಳ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಾನೆ ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಕಾರ್ಯವೂ ಉತ್ಪಾದಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯೆಂದು ತಿಳಿದು ಬರದೆ ಇರದು ಆತನು ಸರಕುಗಳ ಮೂಲ್ಯ-ವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಾನೆ. ಸರಕುಗಳು ಹೇರಳವಾಗಿರುವಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಮೂಲ್ಯ ಕಡಿಮೆಯಿರುವದು ಅವು ವಿರಳವಾಗಿರುವಲ್ಲಿ ಮೂಲ್ಯ ಹೆಚ್ಚು. ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಚಟುವಟಿಕೆಯಿಂದ ಸರಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಮೂಲ್ಯವಿರುವಲ್ಲಿ ಬರುವವು.

ಮೂರನೆಯ ಬಗೆಯ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಕಾಲ-ಉಪಯುಕ್ತತೆಯ ನಿರ್ಮಾಣವು. ಹಣ್ಣು ಕಾಳು ಮುಂತಾದ ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆಯು ವರ್ಷದ ಒಂದು ನಿಶ್ಚಿತ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಆಗುವದು. ಆದರೆ ಅವಕ್ಕೆ ಬೇಡಿಕೆ ಇಡಿಯ ವರ್ಷವೂ ಇರುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಸುಗ್ಗಿಯಲ್ಲಿಯ ಕಾಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಭದ್ರವಾಗಿಟ್ಟು ಅದನ್ನು ಇಡಿಯ ವರ್ಷವೂ ಜನರಿಗೆ ಪೂರೈಸು-ವದೂ ಒಂದು ಉತ್ಪಾದಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯೇ ಆದಂತಾಗುವದು.

ಉತ್ಪಾದಕ ಹಾಗೂ ಅನುತ್ಪಾದಕ ಶ್ರಮ : (Productive and unproductive Labour)

ನಾವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ನೋಡಿದರೆ, ಉತ್ಪಾದಕ ಶ್ರಮದ ಬಗ್ಗೆ ಅನೇಕ ವಿಚಿತ್ರ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ಕಾಣದಿರಲಾರೆವು. ಹಿಂದಿನ

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಒಕ್ಕಲತನದಂಥ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಉತ್ಪಾದಕವೆಂದೂ, ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು, ನಟರು, ಗವಾಯಿ ಇವರೆಲ್ಲ ಅನುತ್ಪಾದಕ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳೆಂದೂ ಅಭಿಪ್ರಾಯಪಟ್ಟರು. ಅಂದರೆ ಯಾವದೇ ಒಂದು ಸ್ಥೂಲ ವಸ್ತುವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಆ ಉದ್ಯೋಗವು ಉತ್ಪಾದಕ ಎಂದು ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವು ಆದರೆ ಇದು ತಪ್ಪು ಎಂದೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ನೋಡಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ವೀಣೆ ಬಾರಿಸುವವನ ಉದ್ಯೋಗವು ಅನುತ್ಪಾದಕವು. ಆದರೆ ಆ ವೀಣೆ ತಯಾರಿಸಿದವನ ಉದ್ಯೋಗವು ಮಾತ್ರ ಉತ್ಪಾದಕವೆಂದಂತಾಯಿತು. ಇದು ಹೇಗಾಗಬಲ್ಲದು ?

ಆದ್ದರಿಂದ ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಶಾಸ್ತ್ರೀಯ-ವಾಗಿ ಹೀಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಮಾನವನ ಯಾವದಾದರೊಂದು ಬೇಕನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುವ ಶ್ರಮವೆಲ್ಲ ಉತ್ಪಾದಕವೆಂದೆಣಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದಾಗ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕ, ಗುರುಗಳು, ವಕೀಲರು, ಇವರೆಲ್ಲರ ಶ್ರಮವೂ ಉತ್ಪಾದಕವೆಂದಂತಾಗುವದು.

ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳು : (Factors of Production)

ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಅನೇಕ ಸಾಧನಗಳ ಸಹಕಾರದ ಪರಿಣಾಮ-ವಾಗಿರುವದು. ನಾವು ಈ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಭೂಮಿ, ಶ್ರಮ, ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆ.

೧. ಭೂಮಿ (ಪ್ರಕೃತಿ) (Land)

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಭೂಮಿ ಎಂದೊಡನೆ ನಮಗೆ ಬರಿ ಮಣ್ಣು-ನೆಲವೆಂಬ ಕಲ್ಪನೆ ಬರುವದು ಸಹಜ. ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಹಚ್ಚುವ ಅರ್ಥವೇ ಬೇರೆ. ಮನುಷ್ಯನು. ತನ್ನ ಉಪಯೋಗ ಹಾಗೂ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಿ

ಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕೃತಿಯ ಸಾಮಗ್ರಿ ಹಾಗೂ ಶಕ್ತಿಗಳನ್ನು "ಭೂಮಿ" ಎಂಬ ಹೆಸರಿನಿಂದ ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದಲ್ಲಿ ಭೂಮಿಯಲ್ಲದೆ ಬಿಸಿಲು, ಮಳೆ, ನೀರು, ಗಣಿ, ಕೆಲ ಪ್ರಾಣಿಗಳು ಇವೆಲ್ಲವುಗಳೂ ಅದರಲ್ಲಿ ಸಮ್ಮಿಲಿತವಾಗುವವು. ಒಂದೇ ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಪ್ರಕೃತಿಯಿಂದ ಪುಕ್ಕಟೆಯಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿದ್ದ ಮತ್ತು ಮಾನವನ ಸಂಪದುತ್ಪಾದನೆಯ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಒಂದಿಲ್ಲೊಂದು ಬಗೆಯಿಂದ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಲ್ಲ ಎಲ್ಲ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಭೂಮಿ ಎಂದೇ ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ.

ಭೂಮಿಯು ಶ್ರಮದ ಪರಿಣಾಮವಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅದು ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿದೆಯೆಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಕೆಲವು ಬಗೆಯ ಪ್ರಕೃತಿಯ ಸರಕುಗಳ ಪೂರೈಕೆಯು ಅದರ ಬೇಡಿಕೆಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿರುವ ಹವೆ, ಸೂರ್ಯಪ್ರಕಾಶ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಬೆಲೆಯಿರುವದಿಲ್ಲವೆಂದು ಹಿಂದೇಯೇ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಚರ್ಚೆಯಲ್ಲಿ ಅವಕ್ಕೆ ಸ್ಥಾನವಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ನಮ್ಮ ಅಭ್ಯಾಸವು ವಿರಳವಾದ ವಸ್ತುಗಳದ್ದು. ನಮ್ಮ ಆಸಕ್ತಿಯು ಕೇವಲ ಪರಿಮಿತ ಸಾಮಗ್ರಿ ಹಾಗೂ ಶಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಕೃತಿಯ ಮಹತ್ವ :

ವಿಜ್ಞಾನವು ಮುಂದುವರಿದಂತೆ ಮಾನವನು ಕ್ರಮೇಣ ಪ್ರಕೃತಿಯ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ನಡೆಯಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಈಗ ಅವನು ಆಧುನಿಕ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಿಂದ ಪಡ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಉಳಬಲ್ಲ. ಕೃತ್ರಿಮ ಗೊಬ್ಬರದಿಂದ ಅದನ್ನು ಫಲವತ್ತಾದ ಭೂಮಿಯನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಲ್ಲ. ಆದರೂ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಅವನು ಸಾಮಗ್ರಿ ಹಾಗೂ ಶಕ್ತಿಗಳಿಗಾಗಿ ಪ್ರಕೃತಿಯನ್ನೇ ಅವಲಂಬಿಸಬೇಕು. ಮಾನವನ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನವನ್ನು ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಕೃತಿಯ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಾವು ಅಲಕ್ಷಿಸಲಾರೆವು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಪ್ರಕೃತಿಯು ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದ ತಳಹದಿ ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ ತಪ್ಪಲ್ಲ.

ಇಂಗ್ಲಂಡ ಮತ್ತು ಭಾರತ ಇವೆರಡೂ ದೇಶಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನವನ್ನು ತುಲನೆಮಾಡಿದರೆ ಮೇಲಿನ ಮಾತಿನಲ್ಲಿಯ ಸತ್ಯ ತಾನೇ ಹೊಳೆಯುವದು. ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ಕಬ್ಬಿಣ ಮತ್ತು ಕಲ್ಲಿದ್ದಲಿಯ ಕಣಿಗಳು ಹೇರಳವಾಗಿ ಲಭ್ಯ-ವಾದುದರಿಂದ ಅದು ಔದ್ಯೋಗಿಕ ದೇಶವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಟ್ಟಿತು. ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಫಲವತ್ತಾದ ಭೂಮಿ ವಿಪುಲ ವಿದ್ದುದರಿಂದ ಇದು ಕೃಷಿಪ್ರಧಾನ ದೇಶವಾಯಿತು. ಇದು ಒಂದು ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕುರಿತು ಹೇಳಿದಂತಾಯಿತು. ಆದರೆ ಹೀಗೆಯೇ ಅನೇಕ ಉದಾಹರಣೆಗಳಿಂದ ಪ್ರಕೃತಿಯ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಬಹುದು.

ಉತ್ಪಾದನೆಯ ನಿಯಮಗಳು :

ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ನಾಲ್ಕು ಸಾಧನಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆಯೆಂದು ಹಿಂದೆ ಕಾಣಿಸಿದ್ದೇವಲ್ಲವೇ ? ಯಾವದಾದರೊಂದು ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವಾಗ ಈ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೂಡಿಸುತ್ತೇವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಕೂಡಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣವು ಬದಲಾದಂತೆ, ಉತ್ಪತ್ತಿಯ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲೂ ಬದಲಾಗುವದು. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಪ್ರತಿಫಲದ ನಿಯಮಗಳು (Laws of Returns) ಎಂಬವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸದೆ ಒಂದು ಚಿಕ್ಕ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಅದರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಕೊಡುವೆವು.

೧೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಬಂಡವಳ ಹಾಕಿ ಇಬ್ಬರು ಕೂಲಿಕಾರರು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂದು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಅವರು ನಾಲ್ಕು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಉತ್ಪಾದಿಸಿದರೆಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಮುಂದೇ ಅಷ್ಟೇ ಬಂಡವಳ ಹಾಕಿ ಮೂವರು ಕೂಲಿಕಾರರು ೭ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದರಂತೆಯೇ ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಹೋದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ಯಾವ ರೀತಿ ಹೆಚ್ಚುವದೆಂಬದರ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಳಗಿನ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ನೋಡಿರಿ

ಬಂಡವಳು	ಕೂಲಿಕಾರರು	ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಒಟ್ಟು ಸರಕುಗಳು	ಹೆಚ್ಚಾದ ಸರಕುಗಳು
೧) ೧೦೦ ರೂ.	೨	೪	
೨) ,,	೩	೭	೩
೩) ,,	೪	೧೧	೪
೪) ,,		೮	೩

ಮೇಲಿನ ಪಟ್ಟಿಯಿಂದ ಕೆಲ ನಂಗತಿಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವವು. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಒಂದು ಸಾಧನವನ್ನು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಇನ್ನೊಂದು ಸಾಧನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತ ಹೋದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಅದೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲೇ ಬದಲಾಗಲಾರದು.

ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರನನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ನೇಮಿಸಿದ್ದರಿಂದ ೩ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪಾದಿಸುವದು ನಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ೩ ನೆಯದರಲ್ಲಿ ಅದೇ ೪ ಸರಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾದವು. ಆದರೆ ೪ನೆಯದರಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುವದರ ಬದಲು ಕಡಿಮೆಯಾದವು.

೧ ರಿಂದ ೩ರ ತನಕ ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಪ್ರತಿಫಲದ ನಿಯಮವು (Law of Increasing Returns) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಮುಂದೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವ ಪ್ರತಿಫಲದ ನಿಯಮವು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿ ಬಂತು. ಈ ನಿಯಮವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಬಹಳೇ ಮಹತ್ವದ್ದಿದುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ನೋಡುವದು ಇಲ್ಲಿ ಅತ್ಯವಶ್ಯ.

ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತಿರುವ ಪ್ರತಿಫಲದ ನಿಯಮ (Law of Diminishing Returns)

ಭೂಮಿಯ ಸಾಗುವಳಿಯಲ್ಲಿ ಈ ನಿಯಮವು ಹೆಚ್ಚು ಒಡೆದು ಕಾಣಿಸುವದು ಆದ್ದರಿಂದ ನಾವು ಭೂಮಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸಿಯೇ ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ವಿವರಿಸೋಣ.

ನಾವು ಭೂಮಿಯನ್ನು ನಾಗುಮಾಡುವದಕ್ಕಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಲವನ್ನು ಹಾಕುತ್ತಿದೆವೆಂದರೆ. ಅಷ್ಟೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹೆಚ್ಚುವದಿಲ್ಲ ಆ ಹೆಚ್ಚಳದ ಪ್ರಮಾಣವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವದು.

ಒಂದು ಎಕರೆ ಭೂಮಿಯನ್ನು ನಾವು ಒಬ್ಬ ಒಕ್ಕಲಿಗನಿಂದ ನಾಗು ಮಾಡಿಸಿದೆವೆಂದರೆ ೩೫ ಸೇರು ಒಟ್ಟು ಹುಟ್ಟುವಳಿಯಾಯಿತೆಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಮತ್ತೊಬ್ಬ ಒಕ್ಕಲಿಗನನ್ನು ಅದೇ ಹೊಲದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹಚ್ಚಿದರೆ ಹುಟ್ಟುವಳಿ ಸರಿಯಾಗಿ ಇಮ್ಮಡಿಯಾಗಲಾರದು. ಅದರಂತೆ ಮೂರು ಮಂದಿ ಒಕ್ಕಲಿಗರನ್ನು ಹಚ್ಚಿದರೆ ಆ ಹುಟ್ಟುವಳಿ ಮುಮ್ಮಡಿಯಾಗದೆ, ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪಟ್ಟಿಯಿಂದ, ಮೇಲಿನ ಮಾತುಗಳ ಮಥಿತಾರ್ಥವು ತಿಳಿಯುವದು.

ಒಕ್ಕಲಿಗರು	ಒಟ್ಟು ಹುಟ್ಟುವಳಿ	ಹೆಚ್ಚಾದ ಹುಟ್ಟುವಳಿ
೧	೩೫ ಸೇರು	—
೨	೭೫ ಸೇರು	೪೦ ಸೇರು
೩	೧೧೩ ಸೇರು	೩೮ ಸೇರು
೪	೧೪೩ ಸೇರು	೩೦ ಸೇರು
೫	೧೬೩ ಸೇರು	೨೦ ಸೇರು

ಇಲ್ಲಿ ಒಕ್ಕಲಿಗರ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಏರಿಸುತ್ತ ಹೋದಂತೆ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನಿಗೆ ೪೦ ಸೇರಿನಂತೆ ಹುಟ್ಟುವಳಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತ ಹೋಗಲಿಲ್ಲ. ಅದು ಮೊದಲು ೪೦ ಸೇರು ಇದ್ದದ್ದು ನಂತರ ೩೮ ಆಗಿ, ಎರಡನೆಗೆ ಇಳಿಯುತ್ತ ಹೋಯಿತು. ಇಲ್ಲಿ ಇಳಿಯುತ್ತ ಹೋಗುವ ಪ್ರತಿಫಲದ ನಿಯಮವು ಅನ್ವಯಿಸಿತು.

ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಒಕ್ಕಲಿಗನೂ ತನ್ನ ಅನುಭವದಿಂದ ಹೇಳಬಲ್ಲನು. ನಿಜವಾಗಿ, ಒಬ್ಬ ಒಕ್ಕಲಿಗನೇ ಈ ನಿಯಮವನ್ನು ಮೊದಲನೆಯ ಬಾರಿ ಹೇಳಿದನೆಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಅದೇನೇ ಇರಲಿ. ಈ ನಿಯಮವು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಡಿಗಲ್ಲು ಎಂದು ಹೇಳಿದರೂ ತಪ್ಪಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ–ಅದು ಒಕ್ಕಲತನವಿರಲಿ, ಬೇರೆ ಉದ್ಯೋಗವಿರಲಿ, ಈ ನಿಯಮವು ಅನ್ವಯಿಸುವದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈ ನಿಯಮವೇ ಇರದಿದ್ದರೆ ಒಂದೇ ಎಕರೆ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ, ನಾವು ಅಸಂಖ್ಯ ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ದುಡಿಯಹಚ್ಚಿ, ಇಡಿಯ ದೇಶಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಬೆಳೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಯಬಹುದಿತ್ತಲ್ಲ!

ಈ ನಿಯಮದ ಮೇರೆಗಳು

ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮೊದಲಿನ ಅವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಈ ನಿಯಮವು ಅನ್ವಯಿಸಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚಳದ ಪ್ರಮಾಣವು ಕಡಿಮೆಯಾಗದೇ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತು. ಈ ನಿಯಮವು ಕೇವಲ ಬೇಸಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದೆಂದು ಕೆಲವರು ಬಗೆದಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಹಾಗೇನೂ ಇರದೆ ಇದು ಮೀನುಗಾರಿಕೆ, ಗಣಿ ಮೊದಲಾದ ಎಲ್ಲ [illegible] ಅನ್ವಯಿಸುವದು. ಅರ್ಥಾತ್ ಈ ನಿಯಮವು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕವಾಗಿದೆಯೆನಬಹುದು.

೭ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ



ಶ್ರಮ

ಸಂಪದುತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಹಾಯಮಾಡುವ ಮಾನವನ ಯಾವದೇ ಪ್ರಯಾಸಕ್ಕೆ ನಾವು ಶ್ರಮ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಈ ಶ್ರಮವು ದೈಹಿಕ

ವಾಗಿರಬಹುದು. ಮಾನಸಿಕ, ಯಾಂತ್ರಿಕ ಅಥವಾ ಪ್ರತಿಭಾಮಯವಾಗಿರ ಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಒಬ್ಬ ಕಲಾವಿದನು, ಒಂದು ಚಿತ್ರ ಬರೆಯಲು ಪಟ್ಟ ಪ್ರಯಾಸವೂ, ಒಬ್ಬ ಸಂಗೀತಗಾರನು ರೇಡಿಯೋದಲ್ಲಿ ಹಾಡಿದ್ದೂ, ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರನು ಬೀದಿಯಲ್ಲಿಯ ಹುಲ್ಲು ಕಿತ್ತುವದೂ ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು ನಾವು "ಶ್ರಮ" ಎಂಬ ಒಂದೇ ಶಬ್ದದಿಂದ ಹೇಳುತ್ತೇವೆ.

ಶ್ರಮವು ಇಷ್ಟು ವಿಧವಾಗಿದ್ದರೂ, ಅದಕ್ಕೆ ಎರಡು ಗುಣಧರ್ಮಗಳಿರ ಬೇಕು. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಆ ಶ್ರಮವು ಯಾವದಾದರೊಂದು ಪ್ರತಿಫಲ- ಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಮಾಡಿದ್ದಿರಬೇಕು. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಅದು ಶ್ರಮವೆನ್ನಿಸಲಾರದು. ಒಬ್ಬ ಸಂಗೀತಗಾರನು ಮನೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಅಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ದಿನಾಲು ನಾಲ್ಕು ಗಂಟೆ ಹಾಡುತ್ತಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದನ್ನು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಶ್ರಮವೆಂದು ಕರೆಯುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಫಲವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದೇ ಸಂಗೀತ ಗಾರನು ರೇಡಿಯೋದಲ್ಲಿ ಹಾಡಿದರೆ ಅದು ಶ್ರಮವೆಂದೆ- ನಿನುವದು. ಅಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಆತನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಶ್ರಮದ ಫಲವಾಗಿ ಸಂಪತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆಯಾಗಿರಬೇಕು. ಕೇವಲ ಉತ್ಪಾದ ನೆಯ ಇಚ್ಛೆಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಥವಿಲ್ಲ. ಆ ಉತ್ಪಾದನೆ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರಬೇಕು. ಒಬ್ಬ ಶಿಲ್ಪಿಯು ಆರೇಳು ತಿಂಗಳು ಪ್ರಯಾಸಪಟ್ಟು ಕೊನೆಗೆ ಒಂದು ಮೂರ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗದೆ ಆ ಕಲ್ಲನ್ನೇ ಒಡೆದುಬಿಟ್ಟ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಇದು ಸರ್ವಥಾ ಶ್ರಮವಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಇಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರಲೇಇಲ್ಲ.

ಕೂಲಿಕಾರರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ :

ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪರಿಮಾಣವು ಬರಿ ಕೂಲಿಕಾರರ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಅದು ಅವರ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮೇಲೂ ಅವಲಂಬಿ ಸಿದೆ. ನಾಲ್ಕು ಅಶಕ್ತ ಜನರ ಕೆಲಸವನ್ನು ಸದೃಢ ಇಬ್ಬರೇ ಜನರು ಮಾಡ

ಬಹುದು. ಹಾಗಾದರೆ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯು ಯಾವುದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ ?

ಕೆಲಸಗಾರನ ದೈಹಿಕ, ಮಾನಸಿಕ, ಹಾಗೂ ನೈತಿಕ ಶಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಆತನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಕೆಲಸಗಾರನ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ನಾವು ನೋಡುವದವಶ್ಯ. ಕೆಲಮಟ್ಟಿಗೆ ಹವಾಮಾನವೂ ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಬಹುದು. ಸಮಶೀತೋಷ್ಣ ಹವಾಮಾನವು ಹೆಚ್ಚು ಶ್ರಮದ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಸಹಾಯಕವಾಗುವದು. ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಆಹಾರದ ಮೇಲೆ ಅವನ ಶಕ್ತಿ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಅವನಿಗೆ ಜೀವನಸತ್ವವುಳ್ಳ ಆಹಾರವು ಸಿಕ್ಕುತ್ತಿದ್ದರೆ ಆತ ಹೆಚ್ಚು ಬಲಿಷ್ಠನಾಗುವದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ. ಅದರಂತೆಯೇ ಇತರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಾದ ಬಟ್ಟೆ ವಸತಿ ಇವೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾದರೆ ಆ ಕೂಲಿಕಾರನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಬಹುದು. ಕೆಲಸಗಾರನು ಕೆಲಸಮಾಡುವ ವೇಳೆಯೂ ಮಹತ್ವದ್ದು. ಒಬ್ಬನೇ ಕೂಲಿಯವನನ್ನು ದಿನಾಲು ಹತ್ತು, ಹನ್ನೆರಡು ತಾಸು ದುಡಿಯ-ಹಚ್ಚಿದರೆ ಅವನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಕುಗ್ಗುವದರಲ್ಲಿ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ.

ಆಧುನಿಕ ಕೆಲಸಗಾರರು ಸೂಕ್ಷ್ಮಯಂತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡಬೇಕಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರ ತಾಂತ್ರಿಕ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶಿಕ್ಷಣವೂ ಮಹತ್ವದ್ದು. ಒಬ್ಬ ಸುಶಿಕ್ಷಿತ ಕೆಲಸಗಾರನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಶಿಕ್ಷಣವಿಲ್ಲದವನಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಎಂದು ಬೇರೆ ಹೇಳುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಇವೆಲ್ಲ ಅಲ್ಲದೆ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಆಶೆ, ಆಕಾಂಕ್ಷೆ; ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಇವೆಲ್ಲ ಇದ್ದರೆ ಆತನು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಸುಕತೆಯಿಂದ ಕೆಲಸಮಾಡಬಲ್ಲನು.

ಕೆಲಸಗಾರರು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮರಿದ್ದರೆ ಅನೇಕ ಲಾಭಗಳು ಉದ್ದಿಮೆಗಳಿಗೆ ಆಗುವವು. ಕೆಲಸ ಕಲಿಯಲು ವೇಳೆ ಕಡಿಮೆ ಹಿಡಿಯುವದು. ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಕೆಡಿಸುವದು ಮುಂತಾದ ಹಾನಿ ಅತಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು. ಮೇಲ್ವಿ

ಚಾರಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯೂ ಕಡಿಮೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಇಂಥ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ವೇತನ ಕೊಟ್ಟರೂ, ಅದು ಅಗ್ಗವಾಗುವದು. ತದ್ವಿರುದ್ಧ "ಅಗ್ಗದ ಶ್ರಮವು ತುಟ್ಟಿಯ ಶ್ರಮ"ವೆಂಬದೊಂದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಗಾದೆಯುವಾತಾಗಿಬಿಟ್ಟದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅಗ್ಗದ ಕೂಲಿಕಾರರು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಹಿಂದೆ ಬೀಳುವದು ಸಹಜ. ಅಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ವಿಧದ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ತಂದೊಡ್ಡಬಹುದು.

ಅನುಷಂಗಿಕವಾಗಿ ಭಾರತೀಯ ಕೆಲಸಗಾರನ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದೆರಡು ಮಾತುಗಳನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿಯ ಕೆಲಸಗಾರನು ಅಮೇರಿಕೆಯ ಕೆಲಸಗಾರನಷ್ಟು ಕೂಡ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮನುವಿಲ್ಲವೆಂದು ಅನೇಕರು ಆರೋಪಿಸಿದ್ದಾರೆ ಇದರಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಅತಿಶಯೋಕ್ತಿ ಇದ್ದರೂ ನಮ್ಮ ಕೆಲಸಗಾರನು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯಲ್ಲಿ ಹಿಂದುಳಿದಿದ್ದಾನೆ ಎಂಬದನ್ನು ಮಾತ್ರ ಎಲ್ಲರೂ ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆ ಏಕೆಂದರೆ ಆತನಿಗೆ ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಅನ್ನ, ಬಟ್ಟೆ ವಸತಿ ಇವಾವೂ ಯೋಗ್ಯರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕುವದಿಲ್ಲ. ಇದರ ಹೊರತು ಶಿಕ್ಷಣವು—ತಾಂತ್ರಿಕವಿರಲಿ, ಸಾಮಾನ್ಯವಿರಲಿ ಇಲ್ಲವೆಂದೇ ಹೇಳಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದ "ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿರಿ " ಎಂಬ ಕೂಗು ಎಬ್ಬಿಸುವವರು ಇತ್ತ ಲಕ್ಷಹಾಕುವದು ಅತ್ಯವಶ್ಯ.

ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಮಾಲ್ಥಸ್ಸನ ಸಿದ್ಧಾಂತ (Malthus's Theory of Population)

ಇಲ್ಲಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಲ್ಥಸ್ ಎಂಬವನು ಮಾಡಿಟ್ಟ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವದು ಅವಶ್ಯ.

ಮಾಲ್ಥಸ್ಸನು ಜನರ ಪ್ರಜೋತ್ಪಾದನಾ ಶಕ್ತಿಯು ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿದೆ ಎಂಬದನ್ನೇ ತನ್ನ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಮೂಲವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವಿರತ ಕಾಮವಾಸನೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ಭರದಿಂದ ಬೆಳೆಯುತ್ತಲೆ ಹೋಗುವದು. ಆದರೆ ಆಹಾರ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಅಷ್ಟೊಂದು ತೀವ್ರಗತಿಯಿಂದ ಬೆಳೆಯಲಾರವು.

ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ಆತನು ಅಮೇರಿಕೆಯ ಇತಿಹಾಸದಿಂದ ಮಂಡಿಸಿ ದನು ಇಪ್ಪತ್ತೈದು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅವನ ಪ್ರಕಾರ ಅಮೇರಿಕೆಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ಇಮ್ಮಡಿಯಾಯಿತು ಆದರೆ ಆಹಾರಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಆಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಲಿಲ್ಲ. ಈ ಐತಿಹಾಸಿಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ಆತನು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಇದೇ ರೀತಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ಬೆಳೆಯುವದೆಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದನು.

ಆದ್ದರಿಂದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸದೆ ಹೋದರೆ ಹೊಸ ಜನರಿಗೆ ಅನ್ನವು ಸಾಲದಾಗಿ ಅವರು ಕ್ಷಾಮದಿಂದ ಮರಣಹೊಂದುವರು. ಈ ಬೆಳೆಯುವ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಎರಡು ರೀತಿ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಜನನಪ್ರಮಾಣ ವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಅಥವಾ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ನಾವು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಜನನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕಡಿತವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ನಾವು ನೈತಿಕ ನಿರ್ಬಂಧನೆ, ತಡವಾಗಿ ವಿವಾಹಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದು, ಮುಂತಾದ ಉಪಾಯ ಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಇಲ್ಲದೆ ಹೋದರೆ ಬರ, ಯುದ್ಧ, ಪ್ರಕೃತಿ ಪ್ರಕೋಪ ಮುಂತಾದ ದುರಂತಗಳಿಂದ ಎಷ್ಟೋ ಜನರು ಮರಣಹೊಂದಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ತಂತಾನೇ ಕಡಿಮೆಯಾಗಬಹುದು ಹೀಗೆ ಅಸಂಖ್ಯ ಜನರನ್ನು ಪ್ರಕೃತಿ ಪ್ರಕೋಪಕ್ಕೆ ಗುರಿಮಾಡುವದರ ಬದಲು ಜನರು ಸಂಭೋಗ ಸಂಯಮನ ಮಾಡುವದೇ ಲೇಸೆಂದು ಮಾಲ್ಥಸ್ಸನು ಬಲವಾಗಿ ಪ್ರತಿಪಾದಿ-ಸಿದನು.

ಮಾಲ್ಥಸ್ಸನ ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವು ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರ ಕಟುವಾದ ಟೀಕೆಗೆ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಅವನು ಪ್ರಜೋತ್ಪಾದನೆಗೂ ಆಹಾರ ಉತ್ಪಾದನೆಗೂ ಮಾತ್ರ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತಾನೆ ಆದರೆ ಆಹಾರ-ವಷ್ಟೇ, ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ, ಸಂಪತ್ತಲ್ಲ, ನಿಜವಾಗಿ ನೋಡಿದರೆ ಸಂಪತ್ತಿನಉತ್ಪಾದನೆಗೂ ಜನರ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೂ ತುಲನೆಮಾಡಿನೋಡಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ಇಂಗ್ಲಂಡವು ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಆಹಾರ ಸಾಮಗ್ರಿಯ

ಕೆಲವಂಶವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದ್ದರೂ, ಅದು ಎಲ್ಲ ಜನರಿಗೂ ಆಹಾರ ದೊರಕಿಸುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಇತರ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿ ಅದನ್ನು ಆಹಾರಕ್ಕೆ ಬದಲು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುವದು. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಜನ-ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹೆಚ್ಚಳವು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಬಡತನವನ್ನು ತರುವ ಕಾರಣವಿಲ್ಲ. ಇನ್ನೂ ಉಪಯೋಗಿಸದಿದ್ದ ಎಷ್ಟೋ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಉಪಯೋಗಿಸ ಬಹುದು. ಮೇಲಾಗಿ ಮಾಲ್ಥಸ್ಸನು ಬರಿ ನೈತಿಕ ನಿರ್ಬಂಧನೆಯೇ ಜನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ರಾಮಬಾಣ ಉಪಾಯವೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ಅದು ಅವ್ಯವಹಾರ್ಯವಾದುದೆಂಬದನ್ನು ನಾವು ಒಪ್ಪಲೇಬೇಕು. ಆಧುನಿಕ ವಿಚಾರವಂತರು ಈ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಕುರಿತು ಸಾಶಂಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಸಂತತಿ ನಿರ್ಬಂಧ ಇತ್ಯಾದಿ ಆಧುನಿಕ ಶಾಸ್ತ್ರೀಯ ಹಾಗು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಿರುವ ಉಪಾಯಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮದುವೆ ಯಾದವರಿಗೆ ಸಂಭೋಗ ಸಂಯಮನವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಹೇಳುವದು ಹಸಿದವ ನಿಗೆ ಹೊಟ್ಟೆಯನ್ನೇ ಕಡಿದುಕೋ ಎಂದು ಹೇಳಿದಂತೆ ಎಂದು ಒಬ್ಬ ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಮಾರ್ಮಿಕವಾಗಿ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಯೋಗ್ಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆ (Optimum Population)

ನಾವು ಈ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಮುಗಿಸುವ ಮುಂಚೆ ಕ್ಯಾನನ್ ಎಂಬ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞನ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ. ಯಾವ ದಾದರೊಂದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಸ್ಥಿತಿ ಯಲ್ಲಿ ಇರಬಲ್ಲದಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಸಂಖ್ಯೆಗೇ ನಾವು ಯೋಗ್ಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಎನ್ನ ಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಆ ಸಂಖ್ಯೆ ಇದ್ದಾಗ ತಲಾ ಉತ್ಪನ್ನವು ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗಿರು ತ್ತದೆ. ಕೆಳಗಿನ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಈ ಮಾತುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಾಗಿ ಹೇಳುವವು

ತಲಾ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯ	ಜನಸಂಖ್ಯೆ
೧೦ ರೂಪಾಯಿ	೧೦೦೦

ತಲಾ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯ	ಜನಸಂಖ್ಯೆ
೧೧ ರೂಪಾಯಿ	೧೨೦೦
೧೫ ,,	೧೮೦೦
೧೩ ,,	೨೦೦೦
೯ ,,	೩೦೦೦

ಒಂದು ದೇಶದ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ೧೦೦೦ ದಿಂದ ೩೦೦೦ ವರಗೆ ಏರಿಳಿತವಾದಾಗ ತಲಾ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯ ಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ೧೫ ರೂಪಾಯಿಯೇ ಆ ದೇಶದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಉಳಿದ ಯಾವ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಪನ್ನ ಕೊಡಲಾರದು. ೧೮೦೦ ಕ್ಕಿಂತ ಆ ದೇಶದ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಿದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಮಿತಿಮೀರಿದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯೆಂದು ಕರೆಯುವ ರೂಢಿ ಇದೆ.

ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ತಕ್ಕ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ನೋಡಹಚ್ಚುವದು. ಇದು ಸಂಪತ್ತಿಗೂ ಜನಸಂಖ್ಯೆಗೂ ಸಂಬಂಧ ಹಚ್ಚುವದರಿಂದ ಮಾಲ್ಥಸ್ಸನ ಕುಂದು ಇದರಲ್ಲಿಲ್ಲ. ಮತ್ತು ಇದು ಹೆಚ್ಚು ವಾಸ್ತವಿಕವಿದೆ

ಯಾವದೊಂದು ದೇಶದ ಯೋಗ್ಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಎಷ್ಟು ಎಂದು ಕೇಳಿದರೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಂಕಿಯನ್ನು ಹೇಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಆ ದೇಶದ ಉತ್ಪಾದನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಸಾಧನಗಳು, ತಾಂತ್ರಿಕ ಶಿಕ್ಷಣದ ಪ್ರಗತಿ ಇವನ್ನವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವೂ ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ಕಾಲ್ಪನಿಕವೆಂದೆನ್ನಲು ಅಡ್ಡಿ ಇಲ್ಲ.

ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಾಂದ್ರತೆ (Density of Population)

ಒಂದು ಚದುರ ಮೈಲಿನಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುವ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ "ಸಾಂದ್ರತೆ" ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ " ದಟ್ಟಣೆ "ಎಂದರೂ

ನಡೆದೀತು. ಕೆಲವು ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ದಟ್ಟವಾಗಿಯೂ ಇನ್ನು ಕೆಲವೆಡೆಯಲ್ಲಿ ವಿರಳವಾಗಿಯೂ ಇರುವದನ್ನು ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ ಲಂಡನ ದಂಥ ಪಟ್ಟಣದಲ್ಲಿಯ ಜನದಟ್ಟಣೆಗೂ ಸಹಾರಾ ಅರಣ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಜನದಟ್ಟಣೆಗೂ ಹೋಲಿಸಿ ನೋಡಿದರೆ ಈ ಅಂತರ ಸಿಚ್ಚಳವಾಗಿ ಕಾಣುವದು ಹಾಗಾದರೆ ಈ ರೀತಿ ಆಗಲು ಕಾರಣಗಳೇನು ?

ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಿರುವಲ್ಲಿ ಜನದಟ್ಟಣೆ ಹೆಚ್ಚು. ಏಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಕಾರರು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಇರಬೇಕಾಗುವದು. ಇದರಂತೆ ನದಿಯ ದಂಡೆಯ ಮೇಲೆ ಭೂಮಿ ಫಲವತ್ತಾಗಿ ಇರುವದರಿಂದ ಅಲ್ಲಿಯೂ ಜನದಟ್ಟಣೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವದು ಹೀಗೆ ಹವಾಮಾನ, ಮಳೆ, ಭೂಮಿ, ಮುಂತಾದವುಗಳ ಮೇಲೆ ಜನದಟ್ಟಣೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಗಂಗಾನದಿಯ ಬಯಲುಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ಜನದಟ್ಟಣೆಯ ಕಾರಣವು ಈಗ ಹೊಳೆಯುವದು.

ಆದರೆ ಬರಿ ಜನದಟ್ಟಣೆಯು ನಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭ್ಯುದಯದ ಸೂಚಕವಾಗಲಾರದು. ಬಂಗಾಲ ಮತ್ತು ಬೆಲ್ಜಿಯಂಗಳಲ್ಲಿ ಜನದಟ್ಟಣೆ ಅಷ್ಟೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದರೂ ಅಲ್ಲಿಯ ಅರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ಮಹದಂತರವುಂಟು. ಬೆಲ್ಜಿಯಂದಲ್ಲಿಯ ಜನರು ಬಂಗಾಲದ ಜನರಿಗಿಂತ ಎಷ್ಟೋಪಾಲು ಸುಖಿಗಳಿದ್ದಾರೆ.

ಜನನಪ್ರಮಾಣ ಹಾಗೂ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣ (Birth rate and Death rate)

ಇನ್ನು ಈ ಪದಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸೋಣ. ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣವು ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ೩೩ ಮತ್ತು ೪೮ ರಷ್ಟು ಇದೆಯೆಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆಂದರೆ ಸಾವಿರಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ನಮ್ಮೀ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಅಷ್ಟಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಜನರು ಹುಟ್ಟುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸಾಯುತ್ತಾರೆ ಎಂದರ್ಥ.

ಇಂಗ್ಲಂಡ ಮತ್ತು ಫ್ರಾನ್ಸಗಳಲ್ಲಿ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣವು ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ೧೪ ಮತ್ತು ೧೫ ಇದೆ. ಭಾರತದ ಜನನಪ್ರಮಾಣವು ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿಯೇ ಅತಿದೊಡ್ಡದು. ಇದರಂತೆ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಯೋಗ್ಯ ಔಷಧಾಲಯಗಳಿಲ್ಲದ ಮೂಲಕ, ಅಜ್ಞಾನ, ಮೂಢನಂಬಿಕೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ನಮ್ಮ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣವೂ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿಯೇ ಅತಿಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣವು ಕುಗ್ಗುತ್ತಿದೆ ಆದ್ದರಿಂದ ಒಟ್ಟು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಬೆಳೆಯಹತ್ತಿದೆ. ಜನನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕಡಿತ ತರುವದೇ ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತಮ ಉಪಾಯವೆಂದು ಬಲ್ಲವರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಶ್ರಮದ ಸ್ಥಳಾಂತರ (Mobility of labour)

ಈ ಶಬ್ದದಿಂದ ನಾವು ಎರಡು ರೀತಿ ಅರ್ಥಮಾಡುತ್ತೇವೆ ಸ್ಥಳಾಂತರವು ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಆಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಒಂದು ಉದ್ಯೋಗದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಸ್ಥಳಾಂತರವೂ ಆಗಿರಬಹುದು.

ಎಲ್ಲ ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ಮಾನವನು ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸಲು ತೀರ ಕಠಿಣವಾದ ಸರಕು ಎಂದು ಎಡಾಮುಸ್ಮಿಥ್‌ನು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ತಾನು ಹುಟ್ಟಿ ಬೆಳೆದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಅಂಟಿಕೊಂಡಿರುವದು, ಮಾನವನ ಹುಟ್ಟುಗುಣ ಮನೆಯ ಪ್ರೀತಿ ಸಂಸಾರದ ಸೆಳೆತ, ದೇಶ ಪ್ರೀತಿ, ಭಾಷಾವಿಷಯಕ ತೊಡಕುಗಳು ಇವೆಲ್ಲ ಮಾನವನ ಸ್ಥಳಾಂತರಕ್ಕೆ ದೊಡ್ಡ ಆತಂಕವಾಗುವವು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭ್ಯುದಯ ಚನ್ನಾಗಿ ಆಗುತ್ತಿದ್ದರೂ ನಾವು ಅಲ್ಲಿ ಹೋಗಲು ಒಪ್ಪುವದಿಲ್ಲ. ಇದು ಭೌಗೋಲಿಕ ಸ್ಥಳಾಂತರವನ್ನು ಕುರಿತಾಯಿತು. ಇನ್ನು ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಸ್ಥಳಾಂತರವೆಂದರೇನು ? ಒಂದು ವ್ಯವಸಾಯದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ವ್ಯವಸಾಯಕ್ಕೆ ಬದಲಿಸುವದೇ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಸ್ಥಳಾಂತರ. ಒಬ್ಬ ಟೈಪುಹೊಡೆಯುವವನು ಸಿನೇಮಾ ಆಫೀಸಿನಿಂದ ಕಲೆಕ್ಟರ ಕಚೇರಿಗೆ ಹೋಗಬಹುದು. ಇದು ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ವ್ಯವಸಾಯದಲ್ಲಿ,

ಉದ್ಯೋಗದ ಪ್ರಕಾರವೂ ಕೆಲವೆಡೆ ಬದಲಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಒಬ್ಬ ಕಾರಕೂನನೇ ಕೆಲ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮ್ಯಾನೇಜರನಾಗಬಹುದು. ಆದರೆ ಇಂತಹ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ವಿರಳವಾಗಿವೆ

೭ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಬಂಡವಾಳ



ನಾವು ಬಂಡವಾಳಶಾಹಿ ಸಮಾಜವೆನ್ನುವ ಪದಪ್ರಯೋಗವನ್ನು ಅನುದಿನವೂ ಕೇಳುತ್ತೇವಲ್ಲವೆ ? ಹಾಗಾದರೆ ಈ ಬಂಡವಾಳವೆಂದರೇನು ? ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಾವು ಬಂಡವಾಳವೆಂದರೆ ರೂಪಾಯಿ ಬೆಳ್ಳಿಬಂಗಾರ ಇವನ್ನು ಕಣ್ಣೆದುರು ತರುತ್ತೇವೆ ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವೇ ಬೇರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮುಂದಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಹಾಯಮಾಡುವ ಎಲ್ಲ ಸಂಪತ್ತಿಗೂ ಬಂಡವಾಳವೆನ್ನುತ್ತೇವೆ ಅಂದಮೇಲೆ ರೂಪಾಯಿಗಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಯಂತ್ರಸಾಮಗ್ರಿ, ಕಚ್ಚಾಸಾಮಾನು ಇತ್ಯಾದಿ ಎಷ್ಟೋ ಜೀನಸುಗಳು ಬಂಡವಾಳವೆನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ

ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಧನ (Capital and Money): ಇವೆರಡು ಪದಪ್ರಯೋಗಗಳೊಳಗಿನ ಭೇದವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ- ಹಣವೆಂದರೇನು ಎಂಬುದನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಇನ್ನೊಂದೆಡೆಗೆ ವಿಚಾರಿಸೋಣ. ಇಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಅದನ್ನು ಪ್ರಯೋಗಿಸೋಣ. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ನೆನಪಿಡತಕ್ಕ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ ಎಲ್ಲ ಹಣವೂ ಬಂಡವಾಳವೆನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾರದು.

ಸದ್ಯದ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ಹಣವು ಬಂಡವಾಳವಾಗಲಾರದು. ನಾನು ೨ ರೂಪಾಯಿಕೊಟ್ಟು ಈಗ ಊಟಮಾಡಿದೆನೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಆ ೨ ರೂಪಾಯಿ ಸರ್ವಥಾ ಬಂಡವಾಳವಾಗಲಾರದು. ಈ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಬಂಡವಾಳವು ಮುಂದಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತಿರಬೇಕು. ಅದೇ ೨ ರೂಪಾಯಿಯಿಂದ ಕೆಲ ಬೀಜಗಳನ್ನು ಕೊಂಡು ನಾನು ಅವನ್ನು ಬಿತ್ತಿ ಬೆಳೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ ೨ ರೂಪಾಯಿ ಬಂಡವಾಳವಾಯಿತು. ಇಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಗೂ ಧನದ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ತಿಳಿಯಿತು.

ಬಂಡವಾಳದಿಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ:— ಗುಡ್ಡ ಸುತ್ತಿ ಮೈಲಾರಕ್ಕೆ ಹೋದ ನೆಂದು ರೂಢಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಬಂಡವಾಳದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಮಾಡುವ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪಾಡು. ಇದನ್ನು ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ. ಕರ್ನಾಟಕದ ಅಂಬಿಗರ ಸಮಾಜವನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಮೊದಲು ಅವರು ದಂಡೆಯ ಮೇಲೆ ಕುಳಿತು ಗಾಳಹಾಕಿ ಮೀನಗಳನ್ನು ಹಿಡಿಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಅವರು ದೋಣಿಯನ್ನು ತಯಾರು ಮಾಡಿ ಅದರ ಸಹಾಯದಿಂದ ಸಮುದ್ರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೆ ಹೋಗಿ ಮೀನಹಿಡಿಯು ತಾ ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಚಾರ ಮಾಡಿದರೆ ನಮಗೆ ಕಂಡುಬರುವದಿಷ್ಟೇ. ಅಂಬಿಗರು ಮೀನಹಿಡಿಯುವ ಮುಂಚೆ ದೋಣಿಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವದರಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ವೇಳೆಯನ್ನು ಕಳೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ಕೊನೆಯ ಗುರಿ ಮೀನಹಿಡಿಯುವದೇ ಅಲ್ಲವೇ ? ಆದರೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ಅವರು ದೋಣಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಅವರ ಉದ್ಯೋಗವು ಸುತ್ತುವರಿದು ಬಂದಂತಾಗಲಿಲ್ಲವೆ? ಈ ತರಹದ ಸುತ್ತುವರೆದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನೇ ನಾವು ಬಂಡವಾಳಶಾಹಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಎಂದೆನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿ ದೋಣಿಯು ಮೀನುಗಾರರ ಬಂಡವಳವಾಗುವದು. ಇಂಥ ಅನೇಕ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಇಂದಿನ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಜನರು ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಮಾಡದೆ ಹೀಗೇಕೆ ಮಾಡು-ತ್ತಾರೆ ? ಎಂದು ನೀವು ಕೇಳಬಹುದು. ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದಲೇ

ಬಂಡವಾಳಶಾಹೀ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆನ್ನುವದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿರಲು ಸಾಕು. ಒಬ್ಬ ಮೀನುಗಾರನು ಬರಿ ಗಾಳ ಹಾಕಿ ದಿನಾಲು ಎರಡು ಮೀನ ಹಿಡಿಯಲು ಶಕ್ಯವಿದ್ದರೆ, ಅವನೇ ಡೋಣಿಯ ಸಹಾಯದಿಂದ ನಾಲ್ಕೈದು ಮೀನ ಹಿಡಿಯಬಹುದು. ಒಟ್ಟಾರೆ ಬಂಡವಾಳದಿಂದ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು ಹಾಗಾದರೆ ಬಂಡವಾಳದ ಕಾರ್ಯವೇನು ?

ಬಂಡವಳದ ಕಾರ್ಯಗಳು : --

ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಬಂಡವಾಳಿಲ್ಲದೆ ಸಾಗಿಸುವದೇ ಶಕ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳುವದು ಅತಿಶಯೋಕ್ತಿಯಾಗಲಾರದು. ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಬಂಡವಾಳಶಾಹೀ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆ ಎಂದು ಹೆಸರಿರುವದೇ ಅದರ ದ್ಯೋತಕ.

ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಶ್ರಮಕ್ಕೆ ಕೂಲಿಯನ್ನೊದಗಿಸುವದು ಬಂಡವಾಳವೇ ನಿಜವಾಗಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಕೂಲಿಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿತ ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟದಿಂದಲೇ ಕೊಡುತ್ತೇವೆ ಆದರೆ ನಾವು ಇಂದು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿರುವ ಸರಕು ಮಾರಾಟವಾಗಿ ಹಣ ನಮ್ಮ ಕೈಸೇರಲು ಅದೆಷ್ಟೋ ದಿನ ಬೇಕು. ಈ ಮಧ್ಯಂತರ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ನಾವು ಕೂಲಿಯನ್ನು ಕೊಡುವದು ಅವಶ್ಯವಿದೆ.

ಇಂದಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಕ್ಲಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅನೇಕ ಯಂತ್ರ-ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಯಾವದಾದರೊಂದು ಸರಕಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಯಂತ್ರಗಳು ಬೇಕೇ ಬೇಕಾಗುವವು. ಬಂಡವಾಳವು ಅದನ್ನೊದಗಿಸುವದು ಈ ಯಂತ್ರಗಳ ಉಪಯೋಗದಿಂದಲೇ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚುವದೆಂಬುವದನ್ನು ಮುಂದೆ ಕಾಣುವೆವು

ಬರಿ ಯಂತ್ರಗಳಿದ್ದರೆ ನಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಾಲದು. ಅನೇಕ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಾವು ಕೊಳ್ಳಲೇ ಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನಾವು ಬಟ್ಟೆಯನ್ನು

ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕಾದರೆ ಹತ್ತಿಯು ಬೇಕಲ್ಲವೆ ? ಇಂಥ ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಬಂಡವಾಳವು ಒದಗಿಸುವದು.

ಇನ್ನು ಚಿಕ್ಕ ಚಿಕ್ಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನೊದಗಿಸಲು ನಾವು ಅವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡಬೇಕಾಗುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಇಲ್ಲಿಯೂ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದೇ ಇದೆ.

ಒಟ್ಟಾರೆ, ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು, ಗಿರಣಿ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿ ಕಟ್ಟಲಿಕ್ಕೆ, ಯಂತ್ರ ಕೊಂಡಕೊಳ್ಳಲು, ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಕೂಲಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು, ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಂಚುವದಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು, ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದ್ದೇಇದೆ.ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಬಂಡವಾಳವಿಲ್ಲದೇ ಆಧುನಿಕ ಉತ್ಪಾದನೆ ನಡೆಯಲಾರದು ಎಂದು ನಾವು ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ್ದು.

ಬಂಡವಳ ಹಾಗೂ ಭೂಮಿ (ಪ್ರಕೃತಿ) :

ಭೂಮಿಯು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲೊಂದು ಎಂದು ಹಿಂದೆ ಹೇಳಿದೆವು. ಹಾಗಾದರೆ ಅದು ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವೇ ? ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಈ ಭೇದವನ್ನು ಮನ್ನಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಅವೆರಡರ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ತಳಹದಿಯ ಮೇಲೆ ನಿಂತಿದೆ

ಭೂಮಿಯು ಪ್ರಕೃತಿಯ ವರದಾನವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಬಂಡವಾಳವು ಮೇಲಿನ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯಂತೆ ಉತ್ಪಾದಿತವಾದದ್ದು. ಎಂದು ಕೆಲವರ ವಾದ ಆದರೆ ಒಂದು ಬಗೆಯಿಂದ ಭೂಮಿಯೂ ಉತ್ಪಾದಿತವಾದದ್ದೆಂದೇ ಹೇಳಬಹುದು. ಭೂಮಿಯನ್ನು ಉಳುವದಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ನಾವು ಅಡವಿಯನ್ನು ಕಡಿದು ಸುಧಾರಿಸ ಬೇಕಾಗುವದು. ಮುಂದೆ, ಭೂಮಿಯು ಅವಿನಾಶಿ ಆದರೆ ಬಂಡವಾಳವು ನಾಶವಾಗಬಲ್ಲುದು ಎಂದೂ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಇದರಲ್ಲೂ ಅಷ್ಟೊಂದು ಹುರುಳಿಲ್ಲ ಒಳ್ಳೇ ಫಲವತ್ತಾದ ಭೂಮಿಯು ಗೊಬ್ಬರ ಇತ್ಯಾದಿ ಹಾಕದೇ

ಹೋದರೆ ಕೆಲದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟು ಹೋಗಬಹುದು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಭೂಮಿಯ ಪೂರೈಕೆಯು ಪರಿಮಿತವಾಗಿದೆಯೆಂದೂ ಬಂಡವಾಳವು ಹಾಗಿಲ್ಲವೆಂದೂ ಕೆಲವರು ಅನ್ನಬಹುದು. ಭೂಮಿಯ ಪೂರೈಕೆಯೂ ಅಷ್ಟೊಂದು ಪರಿಮಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ಈಗ "ಪಡ" ಎಂದು ತಿಳಿಯಲಾದ ಎಷ್ಟೋ ಭೂಮಿಯನ್ನು ನಾವು ಸಾಗುವಳಿಮಾಡಲು ಶಕ್ಯವಿದೆ.

ಇದರಿಂದ ಕೆಲ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಭೂಮಿ ಹಾಗೂ ಬಂಡವಾಳಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಇನ್ನು ಕೆಲವರಂತೂ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಸಹ ಬಂಡವಾಳದ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿಯೇ ಸೇರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಬಂಡವಳದ ನಿರ್ಮಾಣ :

ಬಂಡವಾಳವು ಪ್ರಕೃತಿ ಹಾಗೂ ಶ್ರಮದ ಸಂಯುಕ್ತ ತಯಾರಿಕೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಕಾಡುಮನುಷ್ಯನು ಪ್ರಾಣಿಗಳನ್ನು ಬೇಟೆಯಾಡಲು ಕಲ್ಲನ್ನು ಚೂಪುಮಾಡುತ್ತಿದ್ದನು. ಈ ಚೂಪುಗಲ್ಲೂ ಬಂಡವಾಳವೆಂದೆನಿಸುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಬಂಡವಾಳಿನ ಗುಣಧರ್ಮಗಳಿವೆ. ಇನ್ನು ಆಧುನಿಕ ಯುಗದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳವು ಹೇಗೆ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗುತ್ತದೆ, ಎಂಬದನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ವಿವೇಕಿಯೂ ಧೂರ್ತನೂ ಆದ ಮನುಷ್ಯನು ತನ್ನ ಈಗಿನ ಆದಾಯದ ಕೆಲಭಾಗವನ್ನು ಉಳಿತಾಯಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗೆ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿದ ಹಣವೇ ಬಂಡವಾಳವಾಗಬಹುದು. ಆದರೆ ಬರಿಯ ಹಣ ಉಳಿಸಿದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೇನೆ ಅದು ಬಂಡವಾಳವಾಗಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಬಂಡವಾಳವೆನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅದು ಮುಂದಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಲೇಬೇಕು. ನಾವು ಇಂದು ಕಾಣುತ್ತಿರುವದೇನಂದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜನರು ತಾವು ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನೆಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಇಡುಗಂಟಾಗಿ ಇಡುತ್ತಾರೆ. ಇಂಥ ಎಷ್ಟೋ ಜನರಿಟ್ಟ ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕೂಡಿಬೀಳುವದು. ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿನವರು

ಈ ಕೂಡಿಬಿದ್ದ ಹಣವನ್ನೇ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರಿಗೆ ಸಾಲರೂಪದಲ್ಲಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಾಲ ಪಡೆದ ಹಣ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಾತ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವದು ಹೀಗೆ ಜನರು ಉಳಿಸಿದ ಹಣವು ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ ಬಂಡವಾಳವೆನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದು.

ಜನರು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವದರಿಂದ ಅವರ ಈಗಿನ ಅನುಭೋಗದ ಕೆಲಭಾಗ ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು. ನಾನು ಈ ತಿಂಗಳು ೨೫ ರೂಪಾಯಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿಟ್ಟರೆ ನಾನು ಆ ೨೫ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಬರಬಹುದಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲವೆಂದಂತಾಯಿತು. ಅಂದರೆ ಅಷ್ಟು ಭೋಗವನ್ನು ತ್ಯಾಗಮಾಡಿದಂತಾಯಿತು ಜನರು ಹೀಗೆ ಏಕೆ ತ್ಯಾಗಮಾಡುತ್ತಾರೆ? ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಅದೆಷ್ಟೋ ಉತ್ತರಗಳಿವೆ. ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಜನರು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿದ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ. ಎಂಬದನ್ನು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಟ್ಟರೆ ಸಾಕು ಅಂದರೆ ಇಂದು ನಾವು ಕೆಲಭಾಗ ನಮ್ಮ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಿದರೆ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಇದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಉಪಭೋಗಮಾಡಲು ಅನುವು ದೊರೆಯುವದು.

ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ನಾವು ಇನ್ನೊಂದು ಸಂಗತಿಯನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಬಂಡವಾಳದ ನಿರ್ಮಾಣವು ಉಳಿತಾಯಮಾಡುವ ಶಕ್ತಿ ಹಾಗೂ ಮನಸ್ಸುಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಉಳಿತಾಯವೆಂದರೆ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರ ಮಾತ್ರ. ಜನರ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ ಅವರು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಹಿಂದುಸ್ತಾನದಂಥ ಬಡ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆದಾಯ ಬರಿ ಹೊಟ್ಟೆ ಬಟ್ಟೆಗೂ ಸಾಕಾಗದಿರುವಾಗ ಆತನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವದಾದರೂ ಹೇಗೆ?

ಇದರಷ್ಟೇ ಬಲವಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಕಾರಣವೇನಂದರೆ ಉಳಿಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಬಯಕೆ. ನಮಗೆ ಎಷ್ಟೇ ಆದಾಯವಿದ್ದರೂ ಅದನ್ನೆಲ್ಲ ವೆಚ್ಚಮಾಡಲೂ ಬರು-

ವದು ಆದರೆ ಜನರು ದೂರದೃಷ್ಟಿಯುವರಿದ್ದರೆ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿಗಾಗಿ ಕಾಯ್ದಿಡುವರು. ರೂಢಿ, ಚಟ ಹಾಗೂ ವಿವೇಕತನ ಇವುಗಳ ಮೇಲೆ ಈ ಬಯಕೆಯು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

ಇದರ ಹೊರ್ತಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವ ಬಯಕೆಯು ಜೀವನ ಹಾಗೂ ಆಸ್ತಿಯ ಭದ್ರತೆ, ಉಳಿತಾಯದ ಹಾಗೂ ವಿನಿಮಯ ಸವಲತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯದರ ಇವುಗಳನ್ನವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಯುದ್ಧನಡೆದಾಗ ಜನರು ಉಳಿತಾಯಮಾಡಲು ಹಿಂಜರಿಯುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯ ಭದ್ರತೆಯ ವಿಶ್ವಾಸವಿರುವದಿಲ್ಲ. ಇನ್ನು ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಂಥ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಜನರಿಗೆ ಅನೇಕ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಇಂಥ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಹೆಚ್ಚುವದು. ಬಡ್ಡಿಯದರವು ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ ಜನರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಹವ್ಯಾಸ ಬರುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ದೇಶದ ಉಳಿತಾಯವುಹೆಚ್ಚುವದು.

೮ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಸಂಘಟನೆ

ಉದ್ಯೋಗದ ಸಂಘಟನೆ (Organization) :—

ಸಂಘಟನೆಯು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಒಂದು ಸಾಧನವೆಂದು ಈ ಹಿಂದೆ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಒಂದು ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ದಿಗ್ದರ್ಶನ ಮಾಡುವದೇ ಸಂಘಟನೆ

ಎಂದು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಹಾಗೆ ನೋಡಿದರೆ ಸಂಘಟನೆಯೂ ಶ್ರಮದ ಬೇರೆ ಒಂದು ಪ್ರಕಾರವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುವದು. ಆದರೆ ಸಂಘಟನೆ ತನ್ನದೇ ಆದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಮಹತ್ವದ ಸ್ಥಾನವನ್ನಾಶ್ರಮಿಸಿದೆ. ಆದುದರಿಂದಲೇ ಆದನ್ನು ನಾವು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಬೇಕು

ಒಕ್ಕಲುತನವನ್ನೇ ನಾವು ಮೊದಲು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ನೋಡೋಣ. ಇಲ್ಲಿ ಭೂಮಿಯೊಡೆಯನೇ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉಳುವದು, ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡು-ವದು, ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವದು ಇವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅಂದರೆ ಆತನು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ನಾಲ್ಕೂತರದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ತಾನೇ ಪೂರೈಸುತ್ತಾನೆ. ಇಂಥ ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಸಂಘಟಕನು ಯಾರೆಂಬುದು ಒಡೆದು ಕಾಣವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಂಘಟಕನ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನೂ ಒಡೆಯನೇ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ.

ಈ ಮಾತು ಆಧುನಿಕ ಉತ್ಪಾದನಾ ತಂತ್ರಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸಲಾರದು. ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ದಿಗ್ದರ್ಶನ ಮಾಡುವದು ಕಠಿಣವೂ ಕ್ಲಿಷ್ಟವೂ ಆಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಒಂದು ಬೇರೆ ವರ್ಗವೇ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗಿದೆ ಈ ವರ್ಗವನ್ನು ಸಾಹಸಿ, (Enterprenucr) ಸಂಘಟಕ ವರ್ಗ ಎಂದು ಮುಂತಾಗಿ ಕರೆದಿದ್ದಾರೆ. ಹಾಗಾದರೆ ಈ ಸಂಘಟಕ ವರ್ಗದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳೇನು ?

ಇಂದಿನ ಸಂಘಟಕನು ಏನನ್ನು, ಎಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕು, ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತಾನೆ. ಮೊದಲಿನಿಂದ ಕೊನೆಯುವರೆಗೂ ಆ ಉದ್ಯೋಗದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡುವವನು ಆತನೇ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಯಂತ್ರ ಗಳನ್ನು ಆಯ್ದು ಅವನ್ನು ಕೂಡ್ರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಒಂದೆಡೆ ಕೂಡ್ರಿಸಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನಾರಂಭಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಇಲ್ಲಿ ಸಂಘಟಕ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಇವರಲ್ಲಿಯ ಅಂತರವನ್ನು ನಾವು ನೋಡಬೇಕು ಇಂದಿನ ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ

ಒಬ್ಬ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕನಿರುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಈತನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾರನು. ತನಗೆ ಕೊಡುವ ಪಗಾರದಮಟ್ಟಿಗೆ ಆತ ಬರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ನೋಡಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಾನೆ. ನಿಜವಾದ ಧೊರಣೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿ, ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸಂಘಟಕರೇ ಬೇರೆ. ನಂತರ ಆತನಿಗೆ ಕೆಲ ವಿತರಣ ಕಾರ್ಯವೂ ಇದೆ. ಆ ಉದ್ಯೋಗದ ಎಲ್ಲ ಆದಾಯವೂ ಮೊದಲಿಗೆ ಆತನ ಕೈಯಲ್ಲಿಯೇ ಬರುವದು. ನಂತರ ಆತನು ತಾನು ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ಭೂಮಿಯ ಬಾಡಿಗೆ, ಬಂಡವಾಳದ ಬಡ್ಡಿ, ಕೂಲಿಕಾರರ ಕೂಲಿ ಹೀಗೆ ಹಣವನ್ನು ಹಂಚಬೇಕಾಗುವದು ಆತನಿಗೆ ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಉಳಿದದ್ದೇ ಲಾಭ ಒಂದೊಂದು ವೇಳೆ ನಷ್ಟವಾದರೂ ಆತನು ಉಳಿದವರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಕೊಡಲಾರನು. ತನ್ನ ಕೈಯಿಂದಲಾದರೂ ಹಣವನ್ನು ಆತ ಕೊಡಲೇಬೇಕಾಗುವದು.

ಹೀಗೆ ಈ ಸಾಹಸವೇ ಆತನ ಅತಿ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾದ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗುವದು. ಆಧುನಿಕ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಬಹಳ ವೇಳೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದು. ಜನರ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉದ್ಯೋಗಪತಿಗಳು ಮೊದಲೇ ತರ್ಕಿಸಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಆರಂಭಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಂಘಟಕನು ಮೊದಲೇ ಗ್ರಹಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾದನಂತರ ಜನರ ಫ್ಯಾಶನ್ನುಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿ ಒಮ್ಮೆಲೇ ಆ ಸರಕು ಮಾರಾಟವಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಇಂಥ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯ ಭಾರವನ್ನು ಆತನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ

ಆತನ ಇನ್ನೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ನಾವು ಲಕ್ಷಿಸಬೇಕು ಈ ಸಂಘಟಕನೇ ಹೊಸ ಹೊಸ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುತ್ತಾನೆ. ಹೊಸ ಉತ್ಪಾದನಾ ರೀತಿನೀತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಇವನು ಶೋಧಕನೂ, ಸುಧಾರಕನೂ ಎಂದೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

ಮೇಲಿನ ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ, ಸಂಘಟಕನಿಗೆ ಧೂರ್ತತನ ಕೌಶಲ್ಯ, ಕಾರ್ಯತತ್ಪರತೆ, ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಇಂಥ ಅನೇಕ ಗುಣಗಳಿರ

ಬೇಕೆಂಬುದು ಸುಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಇವನನ್ನು "ಉದ್ಯೋಗದ ಪತಿ" "ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಪ್ರಭು" ಎಂದು ಮುಂತಾಗಿ ಕೆಲ ಜನರು ಹೊಗಳಿದ್ದರೆ ತಪ್ಪಲ್ಲ

ಸಂಘಟನೆಯ ಕೆಲ ಪ್ರಕಾರಗಳು :

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉತ್ಪಾದಕರು

ಮೇಲೆ ನಾವು ಒಬ್ಬ ಒಕ್ಕಲಿಗನ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ. ಅಲ್ಲಿ ಆತನೊಬ್ಬನೇ ತನ್ನದೇ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ತನ್ನದೇ ಸ್ವಲ್ಪ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿ, ಸ್ವತಃ ದುಡಿದು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇಂಥ ಒಬ್ಬನೇ ಮನುಷ್ಯನ ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ನಾವು ನೋಡಬಹುದು. ಸಿಂಪಿಗ ಕ್ಷೌರಿಕ ನೇಕಾರ, ಮತ್ತು ಚಿಕ್ಕ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಈ ರೀತಿಯ ಉದ್ಯೋಗದ ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಒಡೆಯನೇ ಎಲ್ಲವನ್ನು ಮಾಡುವದರಿಂದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಾಳಜಿಯಿಂದ ಆತನು ಎಲ್ಲ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅದು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಬಹುದು.

೨. ಪಾಲುಗಾರಿಕೆಯ ಕಂಪನಿ : (Partnership)

ಇದು ಎರಡು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಜನರ ಸಂಸ್ಥೆ. ಇಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಮೂರು ಜನರು ಕೂಡಿ ತಮ್ಮಲ್ಲಿಯ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಭೂಮಿಯನ್ನು ಕೂಡಿಸಿ, ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವರು. ಬಂದ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಅವರವರ ಪಾಲಿನನುಗುಣವಾಗಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವರು. ಒಂದು ಕುಟುಂಬದ ಜನರೇ ಇಂಥ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ನಡೆಯಿಸಬಹುದು. ಹಿಂದುಸ್ತಾನದಲ್ಲಿ ಈ ಪಾಲುಗಾರಿಕೆಯ ಉದ್ಯೋಗವೇ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಆದರೆ ಪಾಲುಗಾರಿಕೆಯ ಕಂಪನಿಗೆ ಅನೇಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳಿವೆ. ಕೆಲವೇ ಜನರು ಇದರಲ್ಲಿರುವದರಿಂದ, ಇಂದಿನ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಬಂಡವಾಳವು ಸಿಕ್ಕಲಾರದು. ಪಾಲುಗಾರನೊಬ್ಬನು ತೀರಿಕೊಂಡರೆ, ಇಲ್ಲವೆ ಬಿಟ್ಟರೆ, ಕಂಪನಿಯು

ಆಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆ ಬರಬಹುದು ಮೇಲಾಗಿ ಪಾಲುಗಾರರಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಐಕ್ಯಮತವಾಗುವದು ಕಷ್ಟಸಾಧ್ಯ. ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಪಾಲುಗಾರನ ಜವಾಬು ದಾರಿ (Liability) ಅಪರಿಮಿತವಿರುವದರಿಂದ ಅವರು ಸಾಹಸದಾಯ ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ಧುಮುಕಲು ಅಳುಕುತ್ತಾರೆ

೩. ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳದ ಕಂಪನಿಗಳು (Joint-stock company.)

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಕ್ರಾಂತಿಯಿಂದ ಮೊದಲಾದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಸಂಯುಕ್ತಬಂಡವಾಳದ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದಲೇ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಯಾಕಂದರೆ ಇಂದಿನ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಒಬ್ಬನಾಗಲೀ, ಅಥವಾ ಕೆಲವರಾಗಲೀ ಒದಗಿಸಲಾರರು. ಅದಕ್ಕೆ ಹಲವಾರು ಮಂದಿ ಹಣವಂತರ ಸಹಕಾರವು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಈ ಬಗೆಯ ಕಂಪನಿಗಳ ರಚನೆಯನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿ ನಮೀಕ್ಷಿಸೋಣ.

ಕೆಲಜನ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಮುಂದಾಳುಗಳಿಗೆ ಯಾವದಾದರೊಂದು ಉದ್ಯೋಗವು ಲಾಭದಾಯಕವಿದೆಯೆಂದು ಹೊಳೆಯಿತು ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ಬಂಡವಾಳು ಮಾತ್ರ ಬಹಳವಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಬರಿ ಆ ಮುಂದಾಳುಗಳಿಂದಲೇ ಆ ಉದ್ಯೋಗ ಶಕ್ಯವಿರುವದಿಲ್ಲ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳದ ಕಂಪನಿಯೊಂದನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲುದ್ಯುಕ್ತರಾಗುವರು ಮತ್ತು ಆ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಅವರು ಒಂದು ಮಾಹಿತಿ ಪತ್ರ (Prospectus) ಹೊರಡಿಸುವದು. ಅದರಲ್ಲಿ ತಾವು ಇಂಥ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕೆಂದಿದ್ದೇವೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಇಷ್ಟು ಹಣಬೇಕು. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿದನಂತರ ಆ ಉದ್ಯೋಗ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿ ನೂರಕ್ಕೆ ಇಂತಿಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತಂದು ಕೊಡಬಹುದು. ಎಂದು ಮುಂತಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರುತ್ತಾರೆ.

ಮುಂದಿನ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಶೇರುಗಳ ಇಲ್ಲವೆ ಪಾಲುಗಳ ಮಾರಾಟ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಂದು ಲಕ್ಷರೂಪಾಯಿ ನಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಒಟ್ಟು ಬಂಡವಾಳ

ವಿತ್ತಿನ್ಯೋಣ. ಈ ೧ ಲಕ್ಷರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ೧೦೦೦ ಶೇರುಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಪಾಲುಗಳಲ್ಲಿ ಹಂಚುತ್ತಾರೆ ಶೇರು ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟು ಎಂಬ ಒಂದು ಪತ್ರವನ್ನು ನಾವು ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಕೊಟ್ಟು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಅನೇಕ ಜನರು ಆ ೧೦೦೦ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವರು. ಇವರಿಗೆಲ್ಲ ಪಾಲುಗಾರರು ಎಂದು ಹೆಸರು ಮುಂದೆ ಈ ಪಾಲುಗಾರರೆಲ್ಲ ಕೂಡಿ ಕೆಲಜನರನ್ನು "ದಿಗ್ದರ್ಶಕ ಮಂಡಳ" (Board of Directors) ಎಂದು ನೇಮಿಸುತ್ತಾರೆ ಈ ಮಂಡಳವೇ ಮುಂದೆ ಆ ಉದ್ಯೋಗದ ಎಲ್ಲ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವದು. ಹೀಗೆ ಉದ್ಯೋಗವು ಆರಂಭವಾಗುವದು. ವರ್ಷದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಆ ಕಂಪನಿಗೆ ೨೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಲಾಭವಾಯಿತು. ಎನ್ನಿರಿ ಆಗ ಅವರು ಪ್ರತಿನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ಪಾಲುಗಾರನಿಗೆ ೨ ರೂಪಾಯಿಯಂತೆ ಹಂಚುವರು. ಇದಕ್ಕೆ ಡಿವ್ಹಿಡೆಂಡು (Dividend) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಹೀಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಸ್ವಲ್ಪ ಬಂಡವಾಳವಿದ್ದವರು ಕೂಡ ಇಂಥ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿ ನಿರಾಯಾಸವಾಗಿ ಲಾಭಪಡೆಯಬಹುದು.

ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಯ ಉಪಯೋಗ :

ದೊಡ್ಡದೊಡ್ಡ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನುಕೈಕೊಳ್ಳುವದು ಈ ಕಂಪನಿಯ ಮೂಲಕ ದಿಂದಲೇ ಸಾಧ್ಯವಿದೆ, ಎಂದು ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ರೀತಿ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಅನೇಕ ಚಿಕ್ಕ ಚಿಕ್ಕ ಪಾಲುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಭಾಗಿಸುವದರಿಂದ ಚಿಕ್ಕಪುಟ್ಟ ಉಳಿತಾಯಗಳನ್ನೂ ಇದರಲ್ಲಿ ನಾವು ತೊಡಗಿಸಬಹುದು. ಒಂದು ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಉಳಿಸಿ ಇಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅವನ್ನು ವೈಯುಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಯಾವ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿಯೂ ತೊಡಗಿಸಲಾರನು. ಆದರೆ ಇಂಥ ಕಂಪನಿಗಳ ಪಾಲು ನಿರಾಯಾಸವಾಗಿ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬಲ್ಲನು. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಯಾವನೊಬ್ಬ ಪಾಲುಗಾರನ ಮರಣದಿಂದಾಗಲಿ, ಇಲ್ಲವೆ ಆತನು

ಬಿಟ್ಟನೆಂದಾಗಲೀ, ಮುಳುಗಲಾರದು. ಈ ಶಾಶ್ವತ ಅಸ್ತಿತ್ವದ ಮೂಲಕ ಇಂಥ ಕಂಪನಿಯು ಹೆಚ್ಚು ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಅದರಿಂದಾಗಿ ದೀರ್ಘ ಕಾಲೀನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವದೂ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ದಿಗ್ದರ್ಶಕ ಮಂಡಳವನ್ನು ಆರಿಸುವಾಗ ಪಾಲುದಾರರು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ಒಳ್ಳೇ ನುರಿತ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಥ, ಚಾಣಾಕ್ಷ ಜನರು ಅಲ್ಲಿ ಬಂದು ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿ ನಡೆಯಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬಲ್ಲರು

ದುರುಪಯೋಗಗಳು :

ಕೇವಲ ಕೆಲವೇ ಜನರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ಸೂತ್ರಗಳಿರುವದರಿಂದ ಪಾಲುಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಇಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧ, ಆಸಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಆಸ್ಪದವೇ ಇಲ್ಲದಂತಾಗುವದು. ಪಾಲುಗಾರರು ಬರಿ ದುಡ್ಡು ಹಾಕಿ ಮಲಗಿ ಕೊಂಡು ಬಿಡುವರು. ಉದ್ಯೋಗ ಹೇಗೆ ನಡೆದಿದೆ ? ಎಂಬುದನ್ನೇನೂ ಅವರು ಅರಿಯರು ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಇದನ್ನು “ ದುಡ್ಡಿನ ಚೀಲಗಳ ಸಂಘ” ಎಂದು ಕೆಲವರು ಟೀಕಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಶೇರುಗಳ ವರ್ಗಾವರ್ಗಿಗೆ ಆಸ್ಪದವಿರುವದ ರಿಂದ ಸ್ಟಾಕ್ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ “ ಸಟ್ಟಾ ” ನಡೆಸಲು ಸುಲಭವಾಗುವದು. ಪಾಲುಗಾರರು ದಿಗ್ದರ್ಶಕರ ಮೇಲೆ ಯಾವ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಇಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ದಿಗ್ದರ್ಶಕರು ಅಜ್ಞ ಪಾಲುಗಾರರನ್ನು ಮೋಸ-ಮಾಡುವ ಸಂಭವವಿದೆ. ಅತಿ ಭಯಂಕರ ಗಂಡಾಂತರವೆಂದರೆ ಗುತ್ತಿದೆ ಸಂಘಗಳಿಗೆ ಅದು ಜನ್ಮಭೂಮಿಯಂತಿದೆ. ಈ ಗುತ್ತಿಗೆಸಂಘಗಳು ರಾಜಕೀಯ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನಗಳ ಮೇಲೆ ತಮ್ಮ ದುಷ್ಟ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರುತ್ತವೆ.

ಆದರೂ ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳದ ಕಂಪನಿಗಳ ಉಪಯೋಗಗಳು ಅವುಗಳ ದುರುಪಯೋಗಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕವಾಗಿವೆ. ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯಲ್ಲಿ ಅವು ಅನಿವಾರ್ಯವೆಂದು ಒಪ್ಪಲೇಬೇಕು. ಅವುಗಳ ದುರುಪಯೋಗ ಗಳನ್ನು ದೂರೀಕರಿಸುವ ಪ್ರಚಾರ, ಯೋಗ್ಯ ಲೆಕ್ಕ ಪರೀಕ್ಷಣೆ, ದಿಗ್ದರ್ಶಕರ

ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಿಕೆ ಮುಂತಾದ ಉಪಾಯಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸ-ಬಹುದಾಗಿದೆ.

ರಾಜ್ಯದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು (State Enterprises)

ಹಿಂದಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರ ಪ್ರಕಾರ ಸರಕಾರವು ಜನರ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಎಳ್ಳಷ್ಟೂ ಕೈ ಹಾಕಬಾರದು ಅದು ಜನರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು. ಅಂದರೆ ಖಾಸಗಿ ಜನರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳೇ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವದು ಒಳ್ಳೆಯದು ಆದರೆ ಈ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಲಾಭವೇ ಏಕಮೇವ ಧ್ಯೇಯವಾಗಿ, ಜನರ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಹಿತವನ್ನೇ ಮರೆತುಬಿಡುತ್ತಿದ್ದರು ಆದ್ದರಿಂದ ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು, ವಿಶೇಷತಃ ಸಮಾಜವಾದಿಗಳು, ಸರಕಾರವೂ ಕೂಡ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಿದರೇನೇ ಜನರ ಕಲ್ಯಾಣವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗುವದೆಂದು ವಾದಿಸು-ತ್ತಾರೆ ಹೀಗಾಗಿ ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯಗಳ ಪಾತ್ರವು ದಿನೇ ದಿನೇ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತಿ ವ್ಯವಹಾರ, ರೇಲ್ವೆ, ಅರಣ್ಯ ಮುಂತಾದ ಕೆಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವೇ ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಕೊಂಡಿದೆ ಸರಕಾರವು ಈ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದ, ಜನಹಿತದ ಕಡೆಗೆ ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷ ಹಾಕಲನುವಾಗುವದು. ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿಂದಾಗ ಬಹುದಾದ ಅನೇಕ ಹಾನಿಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು. ಪಕ್ಷಪಾತಕ್ಕಂತೂ ಸ್ಥಾನವಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ಜನರು ಸರಕಾರವು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಿ ಎನ್ನುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ರಶಿಯಾದಲ್ಲಿಯಂತೂ ಎಲ್ಲ ಉದ್ದಿಮೆ ಗಳನ್ನು ಸರಕಾರವೇ ನಡೆಯಿಸುತ್ತಿದೆ.

ಸಹಕಾರೀ ಸಂಘಗಳು : (Co-operative Society)

ನಾವು ಇದೀಗ ನೋಡಿದಂತೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಘಟನೆ ಮತ್ತು ಸರಕಾರದ

ಸಂಘಟನೆ ಇವೆರಡರಲ್ಲೂ ಕೆಲ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳಿವೆ. ಇವನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ದಕ್ಕೋಸುಗ ಉದ್ಭವಿಸಿದ ಉದ್ಯೋಗ ಸಂಘಟನೆಯೇ ಸಹಕಾರೀ ಸಂಘ.

ಈ ಸಹಕಾರೀ ಸಂಘಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಾರರೆಲ್ಲ ಕೂಡಿ ಒಂದು ಉದ್ಯೋಗ ವನ್ನು ನಡೆಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮತ್ತು ಬಂದ ಲಾಭವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಒಡೆಯ ಮತ್ತು ಆಳು ಎಂಬ ಭೇದಭಾವನೆಯೇ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಕೆಲಸಗಾರನೇ ಆ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಒಡೆಯನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಮತ್ತು ಆ ಉದ್ಯೋಗದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲೂ ಕೆಲಸಗಾರನ ಮತವು ಕೇಳಲ್ಪಡುವದು. ಇದಲ್ಲದೆ ಬರುವ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ತನಗೂ ಒಂದು ಪಾಲು ಸಿಗುವದೆಂದು ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ವಿಶ್ವಾಸವಿರುವದರಿಂದ ಆತನು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ದಕ್ಷನಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡಲಾರಂಭಿಸುವನು. ಹೀಗಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಹೆಚ್ಚುವದು.

ಈ ರೀತಿ ಸಹಕಾರವು ಬಂಡವಾಳಶಾಹೀ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸುವದು. ಒಡೆಯ ಮತ್ತು ಸೇವಕ ಇವರಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ಪ್ರೇಮವನ್ನಿಟ್ಟು ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದು ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಸಹಕಾರೀ ಸಂಘಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವದಕ್ಕೆ ಇದೇ ಕಾರಣ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ಇಂದು ಸಹಕಾರದ ತತ್ವಗಗಳನ್ನು ಜನರು ಅರಿತಿದ್ದಾರೆ. ಸರಕಾರವಂತೂ ಸಹಕಾರೀ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆಗೆದು ತನ್ಮೂಲಕ ಆ ತತ್ವದ ಉಪಯೋಗಗಳನ್ನು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ತೋರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಸಹಕಾರೀ ಒಕ್ಕಲುತನ, ಸಹಕಾರೀ ವಿತರಣ ಸಂಘಗಳು, ಸಹಕಾರೀ ಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಘ ಗಳು, ಇವೆಲ್ಲ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ನಾವಿಲ್ಲಿ ಇಂದು ನೋಡಬಹುದು.

ಹೀಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೂ ಕಾಲಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕ ಉದ್ಯೋಗ ಸಂಘಟನೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಯಾವ ಬಗೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದು ಬಂದಿವೆಯೆಂದು ನೋಡಿದ್ದಾಯಿತು. ಆದರೆ ಒಂದು ಪ್ರಕಾರವು ಪೂರ್ಣ ನ್ಯಾಯವಾಗಿ

ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಕಾರವು ಬಂದಿದೆ. ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಾರದು. ನಾವು ಒಂದೇ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಕಾರಗಳೂ ಇರುವದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಆದರೂ ಸಂಯುಕ್ತ ಬಂಡವಾಳ ಕಂಪನಿಗಳೇ ಇಂದಿನ ಉದ್ಯೋಗಸಂಘಟನೆಯ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಕಾರ ಗಳಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ

ರಾಜ್ಯದ ಸಂಘಟನೆಯೂ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರೀ ಸಂಘಟನೆಯೂ ತಮ್ಮ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತಿರುವದು ಇತ್ತೀಚಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಾಗಿದೆ.

ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗ (Division of Labour)

ಪ್ರಾಚೀನ ಕಾಲದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಮನುಷ್ಯನು ತನ್ನ ಬೇಕುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ತಾನೇ ಸಂತೈಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು ಆಗ ಅವನು ಬೇಕುಗಳು ಸರಳ ಮತ್ತು ಕೆಲವೇ ಇದ್ದುದರಿಂದ ಅದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಪ್ರಾಚೀನ ಮನುಷ್ಯನು ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಆಹಾರವನ್ನು ಸ್ವತಃ ಕಾಡುಮೃಗ ಗಳನ್ನು ಬೇಟೆಯಾಡಿ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದನು. ಆ ಪಶುಗಳ ಚರ್ಮದಿಂದ ಸ್ವತಃ ಅರಿವೆ ಅಂಚಡಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು. ಇರಲು ಮನೆ-ಯನ್ನು ಸುತ್ತಲಿನ ಗಿಡಗಂಟಿಗಳನ್ನು ಕಡಿದು ತಾನೇ ಕಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು. ಹೀಗೆ ಆತನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಸ್ವತಃ ಶ್ರಮದ ಮೂಲಕವೇ ಪಡೆಯಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು.

ಆದರೆ ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ನಾವೇನು ಕಾಣು-ತ್ತೇವೆ? ನಾನು ಹಾಕಿಕೊಂಡ ಅರಿವೆ ಅಂಚಡಿಗಳನ್ನು ನಾನೇ ತಯಾರಿಸಿದೆನೇ? ನಾನು ತಿನ್ನುವ ರೊಟ್ಟಿಯನ್ನು ಯಾರು ತಯಾರಿಸಿದರು? ನಾವು ಉಪಯೋಗಿ-ಸುವ ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್, ಸ್ನೋ, ಪಾವುಡರ, ಹೇರ ಪಿನ್, ಸಿಗಾರೇಟು ಇವೆಲ್ಲ ಎಲ್ಲಿಂದ ಬಂದವು? ಇದು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ವಿಚಾರಿಸತಕ್ಕ ಪ್ರಶ್ನೆಯಾಗಿದೆ.

ಇಂದಿನ ಸಮಾಜವು ಶ್ರಮವಿಭಾಗದ ತಳಹದಿಯ ಮೇಲೆ ನಿಂತಿದೆ, ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಈ ಶ್ರಮವಿಭಾಗವನ್ನು ನಾವು ಎರಡು ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ

ನೋಡೋಣ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಶ್ರಮವಿಭಾಗ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಮನುಷ್ಯನು ತಾನೇ ತನ್ನ ಎಲ್ಲ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಸ್ವತಃ ಶ್ರಮದಿಂದ ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳದೆ, ಕೆಲ ವಿಶೇಷ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಅನುಸರಿಸಿದರೆ ಅದು ಒಳ್ಳೆಯದೆಂದು ಕಂಡುಬಂತು. ತಾನೇ ತನ್ನ ನೇಕಾರ, ಬಡಿಗ, ಸಿಂಪಿಗ, ವೈದ್ಯ, ಆಗುವದಕ್ಕಿಂತ ಮನುಷ್ಯನು ಯಾವದಾದರೂ ಒಂದು ಕೆಲಸದ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ಶ್ರಮವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಮತ್ತು ಇತರರಿಂದ ತನ್ನ ಇನ್ನಿತರ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಬ್ಬ ಡಾಕ್ಟರನು ತನ್ನ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರವೀಣನಾಗಿ ಹಣ ಗಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಹಾಗೂ ಆ ಹಣದಿಂದ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಿಂಪಿಗ, ನೇಕಾರ, ವ್ಯಾಪಾರಿ ಇವರಿಂದ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನೂ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ತಾನೇ ಮಾಡುವ ಬದಲು ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಸುಲಭವೂ, ಲಾಭದಾಯಕವೂ ಆಗಿದೆ.

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಒಂದು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿಯೂ ಶ್ರಮವಿಭಾಗವನ್ನು ನಾವಿಂದು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಇದಕ್ಕೂ ಮೊದಲು ಒಂದು ಸೂಜಿಯನ್ನು ಒಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರನು ಸಂಪೂರ್ಣ—ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದನು. ಆದರೆ ಅಡಾಮ ಸ್ಮಿಥ್‌ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸಿದಂತೆ ಈಗ ಅದೇ ಸೂಜಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಹದಿನೆಂಟು ಜನರು ಬೇಕಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಒಬ್ಬನು ಬರಿ ಸೂಜಿಯ (ಟಾಚಣಿಯ) ತಲೆಯನ್ನು, ಒಬ್ಬನು ಬರಿ ನಡುವಿನ ಭಾಗವನ್ನು, ಇನ್ನೊಬ್ಬನು ಅದನ್ನು ಪಾಲಿಶ್ ಮಾಡುವದು, ಹೀಗೆ ಶ್ರಮವಿಭಾಗವನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಇಂಥ ಇನ್ನೂ ಎಷ್ಟೋ ಸರಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಾಂತವನ್ನು ನಾವು ಕೊಡಬಹುದು. ಅವನ್ನು ಯಾವನೊಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರನು ಇಡಿಯಾಗಿ ಮಾಡದೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕೆಲಸಗಾರರು ಒಂದೊಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಮಾಡುತ್ತ ಹೋಗುವರು. ಇದು ಎರಡನೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿಯ ಶ್ರಮವಿಭಾಗ.

ಈ ರೀತಿಯ ಶ್ರಮವಿಭಾಗದ ಉಪಯೋಗಗಳಾವವು ?

ಶ್ರಮವಿಭಾಗದಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿ, ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದಕ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು.

ಶ್ರಮವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಾರನು ಒಂದು ಕೆಲಸದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗುವಾಗ ವೇಳೆ ಕಳೆಯಬೇಕಿಲ್ಲ ಸೂಜಿಯ ನಡುವಿನ ಭಾಗ-ವನ್ನು ಮಾಡಿದ ನಂತರ ತಲೆಯನ್ನು ಮಾಡಲಣಿಯಾದಾಗ ಒಬ್ಬನೇ ಕೆಲಸ ಗಾರನಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವೇಳೆ ಹೋಗುವದು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಆಯಾ ಕೆಲಸವನ್ನು ಆಯಾ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ವಹಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸೂಜಿಯ ತಲೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ನುರಿತವನಿಗೆ ಅದನ್ನೇ ಕೊಡುವದು; ಪಾಲಿಶ್ ಮಾಡಲು ಪ್ರವೀಣನಾದವನಿಗೆ ಅದನ್ನು ಕೊಡುವದು. ಪಾಲಿಸ್ ಮಾಡು ವವನೇ ಸೂಜಿಯನ್ನೇ ತಯಾರಿಸಹತ್ತಿದರೆ ಕಾರ್ಯವು ಅಷ್ಟೊಂದು ಒಳ್ಳೆಯ-ದಾಗುವದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ವೇಳೆಯೂ ಹೆಚ್ಚು ಹಿಡಿಯುವದು. ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಜಾಣಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಕೊಡಲು ಬರುವದು ಬೆಲೆಯುಳ್ಳ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಕೆಡಿಸುವ ಪ್ರಸಂಗಗಳು ಇದರಿಂದ ತಪ್ಪುತ್ತವೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ಒಂದೇ ವಿಧದ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ನಿರತವಾಗಿರುವದರಿಂದ ಕೆಲಸಗಾರನ ಕಾರ್ಯ ನೈಪುಣ್ಯತೆಯೂ ಹೆಚ್ಚುವದು.

ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಬೇರೆ ಲಾಭಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ. ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗ ವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಪ್ರತಿ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ನಾವು ಎಲ್ಲ ತರದ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸ ಬೇಕಾಗುವದು. ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿ ಆ ಆ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ವಿಶಿಷ್ಟ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನಷ್ಟು ಕೊಟ್ಟರೆ ತೀರಿತು. ಅನೇಕ ಸಲ ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗವು ಶೋಧನೆಗೆ ಅಸ್ಪದ ವೀಯುವದು. ಅವಿರತವಾಗಿ ಒಂದೇ ವಿಧದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವದರಿಂದ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ಶೋಧನೆ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿತ್ತಂತಾಗುವದು.

ನಂತರ ಕೆಲಸಗಾರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಹೇಳುವದಾದರೆ, ಅವರ ಕಾರ್ಯ ಕ್ಷಮತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದರಿಂದ ತತ್ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಕೂಲಿಯೂ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು. ಅಲ್ಲದೆ ಅವರ ನಿತ್ಯೋಪಯೋಗಿ ವಸ್ತುಗಳೂ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಸಿಕ್ಕುವವು. ಹೀಗೆ ಕೂಲಿಕಾರರು ದ್ವಿವಿಧವಾಗಿ ಲಾಭಹೊಂದು ತ್ತಾರೆ.

ಬರಿ ಶ್ರಮವಿಭಾಗದ ಉಪಯೋಗಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಹೇಳಿದರೆ ನಾವು ಸಂಪೂರ್ಣ ಚಿತ್ರವನ್ನು ನೋಡಿದಂತಾಗಲಿಲ್ಲ. ಅದರ ದುರುಪಯೋಗಗಳನ್ನು ನೋಡುವದವಶ್ಯ.

ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗವು ಮಾನವನನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ಜೀವ ಯಂತ್ರವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವದೆಂದು ಕೆಲವರು ಆಕ್ಷೇಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ಪೂರ್ಣ ಚಪ್ಪಲಿ ಮಾಡುವವನು ಆ ಚಪ್ಪಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣವಾದ ನಂತರ ಏನೋ ಒಂದು ವಿಧ ವಾದ ಆನಂದ ಹೊಂದುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಒಂದು ಬರಿ ಉಂಗುಟ ಮಾಡಿದರೆ ಆ ಕಲಾವಿದನ ಸುಖವು ಇಲ್ಲದಂತಾಗುವದು. ಅಲ್ಲಿ ಆತನು ತನ್ನ ತಲೆಯನ್ನುಪಯೋಗಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಆತನು ಯಾಂತ್ರಿಕ ಮನೋವೃತ್ತಿಯವ ನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಶ್ರಮವಿಭಾಗದಿಂದ ಕೆಲಸವು ಯಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ, ಬೇಸರು ಹುಟ್ಟಿಸುವದು.

ಒಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರನು ಒಂದೇ ವಿಧವಾದ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡುವದರಿಂದ ಆತನು ಬೇರೆ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಉಪಯೋಗವಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ ಎಂದೂ ಕೆಲವರ ವಾದ. ಹಾಗೆಯೇ ಕೆಲಸಗಾರರು ತಮ್ಮ ಜವಾಬದಾರಿಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಬರಿ ಉಂಗುಟಮಾಡುವ ಕೆಲಸಗಾರನು ಇಡಿಯ ಚಪ್ಪಲಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಲಕ್ಷಹಾಕುವದಿಲ್ಲ.

ಇಂದಿನ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ಯೋಗ ಕೇಂದ್ರಗಳನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗದಿಂದ ಉದ್ಭೂತವಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ನೈತಿಕ ಹಾಗೂ ದೈಹಿಕ ಕುಂದು ಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದೆಂದು ಕೆಲವರ ವಿಚಾರ. ಮುಂಬೈಯಂಥ ಪಟ್ಟಣದಲ್ಲಿ ಹೊಗೆಯಿಂದ ತುಂಬಿದ ಕಾರಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡಿ, ಚಿಕ್ಕಕೋಣೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಏಳೆಂಟು ಜನ ವಾಸಮಾಡಿ, ದೇಹಕ್ಕೆ ಅಪಾಯಕರವಿದ್ದ ಆಹಾರ ತಿಂದು ಕೂಲಿಕಾರರು ಕಾಲಕಳೆಯುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಈ ಎಲ್ಲ ಕೆಟ್ಟ ಸಂಗತಿಗಳು ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗದ ನೇರವಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳೆಂದು ನಾವು ಹೇಳಲಾರೆವು. ಏಕೆಂದರೆ ಕೂಲಿಕಾರನು ತನ್ನ ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಕುಳಿತು ಶ್ರಮವಿಭಾಗದಿಂದ

ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವದು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಇಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಈ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ನಾವು ನಿವಾರಿಸುವದು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.

ಯಂತ್ರಗಳು :

ಇದು ಯಾಂತ್ರಿಕಯುಗವೆಂದು ನಾವು ಬಲ್ಲೆವು ಹಾಗಾದರೆ ಯಂತ್ರಗಳಿಂದ ಜನಕ್ಕೆ ಸಹಾಯವಾಗಿದೆಯೇ? ಯಂತ್ರಗಳು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವೇನು? ಎಂಬದನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಕ್ರಾಂತಿಯಾದದ್ದು ಯಾಂತ್ರಿಕ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳಿಗೆ, ವಾಹನ ಸೌಕರ್ಯಗಳಿಗೆ, ಅಲ್ಲದೆ ಒಕ್ಕಲತನಕ್ಕೆ ನಾವು ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಯಂತ್ರೀಕರಣದಿಂದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಾಗು ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳೇ ಬದಲಾಗುತ್ತಿವೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಕಸ ಉಡುಗುವಂಥ ಸಣ್ಣ ಪುಟ್ಟ ಕೆಲಸಗಳಿಗೂ ನಮಗೆ ಯಂತ್ರವೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ !

ಶ್ರಮದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಯಂತ್ರವು ಎಷ್ಟೋ ಪಾಲು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದು. ಭೂಮಿಯನ್ನು ಬರಿ ಕೈಯಿಂದ ಕೆದರಿ ಬೀಜ ಬಿತ್ತುವದಕ್ಕಿಂತ ಒಂದು ರಂಟೆಯಿಂದ ಅದನ್ನು ಸಾಗುಮಾಡಿದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹೆಚ್ಚುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಅದರಂತೆಯೇ ಒಂದು ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರ್‌ದಿಂದ ನಾವು ಭೂಮಿಯನ್ನು ಸಾಗುಮಾಡಿದರೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಅಧಿಕ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಇನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಶಃ ಮಾನವನಿಂದ ಅಸಾಧ್ಯವಿದ್ದ ಎಷ್ಟೋ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಯಂತ್ರಗಳು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಹಡಗವನ್ನೇ ಕ್ರೆನ್ ಎಂಬ ಯಂತ್ರವು ಎತ್ತಬಲ್ಲದು. ಆದರೆ ಎಷ್ಟು ಜನರು ಕೂಡಿ ಅದನ್ನು ಎತ್ತಲು ಸಾಧ್ಯ ? ಒಂದೇ ಪ್ರಕಾರದ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಎಡಬಿಡದೆ ಮಾಡಲು ಮಾನವನು ಬೇಸರ ಪಡುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಒಂದು ಲಕ್ಷ ಪ್ರತಿ ಹೊರಡಿಸುತ್ತಿದ್ದ ದಿನಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಡಿಚಲು ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಬೇಸರ ಬರುವದು. ಆದರೆ ಯಂತ್ರವು ಅದನ್ನು ಯಥಾ ಪ್ರಕಾರವಾಗಿ ಅತ್ಯಲ್ಪವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಿಟ್ಟು ಬಿಡುವದು.

ಯಂತ್ರವು ನಿಯಮಿತವಾಗಿಯೂ, ತೀವ್ರವಾಗಿಯೂ ಹಾಗೂ ಸರಿಯಾಗಿಯೂ ಕೆಲಸಮಾಡಬಲ್ಲದು. ಆದರೆ ಮಾನವನು ಏನೇ ಅಂದರೂ ಮಾನವನೇ ಆಗಿದ್ದರಿಂದ ಅಷ್ಟೊಂದು ನಿರ್ದೋಷವು ಅವನಲ್ಲಿ ಬರಲಾರದು.

ಯಂತ್ರವು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಲ್ಲದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬಿಡಿ ಬಿಡಿ ಭಾಗಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಲು ಬಹಳ ಅನುಕೂಲವಾಗುವದು. ಒಂದು ಆಸ್ಟಿನ್ ಕಾರಿನಂತೇ ಇನ್ನಿತರ ಕಾರುಗಳಿರುವದರಿಂದ, ಒಂದು ಗಾಲಿ ಕಳೆದುಹೋದರೆ ಇನ್ನೊಂದನ್ನು ಹಾಕಿಸಲು ಬರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಎಲ್ಲಿ ಆಸ್ಟಿನ್ ಕಾರುಗಳ ಗಾಲಿಗಳ ಅಳತೆ ಅಷ್ಟೇ ಇರುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ಯಂತ್ರವು ಮಾನವಕುಲಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ರೀತಿ ಉಪಕಾರಮಾಡಿದೆ. ಆದರೆ ರಸ್ಕಿನ್‌ನಂಥ ಕೆಲ ವಿಮರ್ಶಕರು ಯಂತ್ರವನ್ನು ಆಧುನಿಕ ಯುಗದ ಅಭಿಶಾಪ ಎಂದು ಹಳಿದಿದ್ದಾರೆ. ಇಂದಿನ ಹೆಸರಾಂತ ಕೆಲ ಮೇಧಾವಿಗಳೂ ಕೂಡ ಯಂತ್ರೋಪಯೋಗಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಕೂಲರಿದ್ದಾರೆ.

ಕೂಲಿಕಾರ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಯಂತ್ರವು ಅಹಿತಕಾರಿ ಎಂದು ಕೆಲವರು ಅನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಕೆಲಸಗಾರರಲ್ಲಿ ನಿರುದ್ಯೋಗವನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವದು. ನಾಲ್ಕು ಮಂದಿ ಕೂಲಿಕಾರರು ಒಂದು ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ನೂಲುತ್ತಿದ್ದರೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ ಆ ಅಂಗಡಿಯ ಒಡೆಯನು ಒಂದು ನೂಲುವ ಯಂತ್ರವನ್ನು ತಂದು ಹಾಕಿದನೆಂದರೆ, ಯಂತ್ರ ನಡೆಯಿಸುವವನೊಬ್ಬನನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಉಳಿದೆಲ್ಲರೂ ನಿರುದ್ಯೋಗಿಗಳಾಗುವರು. ಅದರಂತೆಯೇ ಒಕ್ಕಲತನದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರು ೧೦೦೦ ಎಕರೆ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಉಳಬಲ್ಲದು. ಅಂದರೆ ಒಂದು ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರನ್ನು ತಂದರೆ ಎಷ್ಟೋ ಒಕ್ಕಲಿಗರಿಗರ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ನಾವು ಕಸಿದುಕೊಂಡಂತಾಗುವದು ಈ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮೊದಲು ಸರಿಕಾಣಬಹುದು. ಆದರೆ ಕೊನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರಗಳು ಪೂರಕವಾಗಿಯವೇ ಹೊರತು ವಿರೋಧಕವಾಗಿಲ್ಲ. ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವದರಿಂದ

ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದಕ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು. ಅಂದರೆ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಜನರ ಆದಾಯದ ಕೆಲ ಭಾಗ ಉಳಿತಾಯವಾಗುವದು. ಹೀಗೆ ಉಳಿತಾಯವಾದ ಆದಾಯದಿಂದ ಜನರು ಬೇರೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವರು. ಈ ಬೇರೆ ಸರಕುಗಳು ಜನರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವದರಿಂದ ಆ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತೆ ಅಧಿಕ ಶ್ರಮವು ಬೇಕಾಗುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಮೊದಲು ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡ ಜನರು ಎರಡನೆಯ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಬಹುದು.

ಯಂತ್ರದಿಂದ ಕಲಾತ್ಮಕ ದೃಷ್ಟಿಯೇ ನಾಶವಾಗುವದೆಂದು ಕೆಲವರ ಮತ. ಯಂತ್ರದಾಗಮನದಿಂದ ಕೂಲಿಕಾರರೂ ಬರಿ ಯಂತ್ರಗಳಂತಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲೇ ಕಾಲ ಕಳೆಯುತ್ತಾರೆಯೇ ವಿನಃ ಕಲಾಪೂರ್ಣ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಸಿಗುವದಿಲ್ಲ. ಇನ್ನೊಂದು ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಲಕ್ಷಿಸಬೇಕು. ಬಂಡವಾಳಶಾಹೀ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ದೋಷಗಳಿಗೆ ಯಂತ್ರವೂ ಒಂದು ಕಾರಣವೆಂದೇ ಹೇಳಬಹುದು ಆಧುನಿಕ ಯಂತ್ರಸಾಮುಗ್ರಿಗಳಿಂದೇನೇ ಬಂಡವಾಳದಾರರು ಕೂಲಿಕಾರರ ಶೋಷಣೆ ಮುಂತಾದವನ್ನು ಮಾಡಲು ಶಕ್ತರಾದರು.

ಹೀಗೆ ಯಂತ್ರದ ವಿರುದ್ಧ ನಾವೆಷ್ಟೋ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಯಂತ್ರಗಳ ಸಹಾಯವಿಲ್ಲದೆ ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯೇ ಸಾಗಲಾರದು ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ ಅತಿಶಯೋಕ್ತಿಲಾರದು. ಜನರ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಇನ್ನೂ ಏರಿಸಬೇಕೆಂದಿದ್ದರೆ ಯಂತ್ರಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದಲೇ. ಹೀಗಾಗಿ ಯಂತ್ರದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ದೋಷಗಳಿದ್ದರೂ, ನಾವು ಅದನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಿಟ್ಟು ಬಿಡಲಾರೆವು ಆ ದೋಷಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವದೊಂದೇ ಸಾಧ್ಯವಿದ್ದ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯ ಮಾರ್ಗವು.

ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣ (Localization of Industries)

ನಾವು ಯಾವದಾದರೊಂದು ದೇಶದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ನೋಡಿದರೆ ಒಂದು ಸಂಗತಿಯು ಕಾಣದಿರಲಾರದು. ಏನೆಂದರೆ ಕೆಲ ಉದ್ದಿಮೆ

ಗಳು ಕೆಲವೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರಿಕೃತವಾಗಿವೆ ಎಂಬದು ಉದಾ-ಹರಣೆಗೆ ಜ್ಯೂಟ ಉದ್ಯೋಗವೆಲ್ಲ ಕಲಕತ್ತೆಯ ಸುತ್ತುಮುತ್ತೇ ಕೇಂದ್ರಿಕೃತ ವಾಗಿದೆ. ಹೀಗೇಕೆ? ಕಲಕತ್ತೆ ಮತ್ತು ಸುತ್ತುಮುತ್ತಲಿನ ಪ್ರದೇಶವು ಜ್ಯೂಟ ಬೆಳೆಸುವದಕ್ಕೆ ಒಳ್ಳೆಯದಿದೆ. ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳು ಲಭ್ಯತೆ, ಅಗ್ಗ ವಾದ ಕೂಲಿ, ಹಾಗೂ ಸಾರಿಗೆಯ ಸೌಕರ್ಯ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಮೇಲೆ ಈ ಸ್ಥಳೀಕರಣವು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ ಆದರೆ ಎಲ್ಲ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣಕ್ಕೆ ಇಂತಹ ಕಾರಣಗಳಿದ್ದೇ ಇರುತ್ತವೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಿಕ್ಕೆ ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಏನೂ ಕಾರಣವಿಲ್ಲದೆ ಒಂದೇ ಕಡೆಗೆ ಅನೇಕ ಅದೇ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಕಾರಖಾನೆಗಳು ಬೆಳೆದು ಬರಬಹುದು. ಇಂಥ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಆಕಸ್ಮಿಕ.

ಇಂಥ ಉದ್ದಿಮೆಗಳ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣದ ಲಾಭಗಳು ಅನೇಕವಿವೆ. ಒಂದು ಉದ್ದಿಮೆ ಒಂದೇ ಕಡೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಬೆಳೆದುಬಂದರೆ, ಅದರ ಸಾಹಾಯ್ಯಕ ಉದ್ದಿಮೆಗಳೂ ಅಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮುಂಬಯಿಯಲ್ಲಿ ಅರಿವೆ ಗಿರಣಿಗಳೇ ಬಹಳವಿದ್ದುದರಿಂದ ಆ ಗಿರಣಿಗಳ ದುರಸ್ತಿಮಾಡುವಂಥ ಉದ್ಯೋಗವು ಅಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯಲು ಅವಕಾಶವಿದೆ. ಸಾರಿಗೆಯ ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಸ್ಥಾನೀಕರಣದಿಂದ ವರ್ಧಿಸಬಹುದು. ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಹಣದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಅಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯಬಹುದು. ಅಲ್ಲದೆ ನಿಷ್ಣಾತ ಕೆಲಸಗಾರರೂ ಅಲ್ಲಿಂಯೇ ನೆಲಿಸುವದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ಹುಡುಕಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಒಂದೇ ತರದ ಹಲವಾರು ಗಿರಣಿಗಳು ಅಲ್ಲಿರುವದರಿಂದ ಪರಸ್ಪರ ರೀತಿ ನೀತಿ ಗಳನ್ನು ಅವು ಅಭ್ಯಸಿಸಬಹುದು.

ಆದರೆ ಈ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣದಿಂದ ಅನೇಕ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳೂ ಆಗ-ಬಹುದು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಆ ಸ್ಥಾನವು ಆ ಒಂದೇ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಅಭ್ಯುದಯದ ಮೇಲೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಲಂಬಿಸಿರುವದರಿಂದ, ಆ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೇ ಪೆಟ್ಟು ಬಿದ್ದರೆ ಅಲ್ಲಿಯ ಜನರೆಲ್ಲ ಹಾನಿಗೊಳಗಾಗುವರು. ಆದ್ದರಿಂದ ಜನ ಹಿತದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಇಂಥ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಲ್ಲ.

ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆ (Large-Scale production)

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಕ್ರಾಂತಿಗಿಂತ ಮೊದಲು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳು ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲೇ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದವು. ಆಧುನಿಕ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಗಿರಣಿಗಳು ಆಗ ನೋಡಲು ದುರ್ಲಭವಿದ್ದವು ಆದರೆ ಇಂದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಪಲ್ಲಟ ವಾಗಿದೆ. ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಕ್ರಮೇಣ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆಯೇ ನಡೆಯಹತ್ತಿವೆ. ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಒಂದೆಡೆ ಕೂಡಿಸಿ, ಹೆಚ್ಚು ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಇನ್ನೂ ದೊಡ್ಡವೇ ಆಗುತ್ತಿವೆ. ಹೀಗೆ ಹೇಳುವದರಿಂದ ಇಂದಿನ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳೂ ಅವಶ್ಯ ವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದವೇ ಎಂದು ಹೇಳಿದಂತಾಗುವದಿಲ್ಲ ಒಂದೆಡೆ ಅರಳೆಯ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಗಿರಣಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಇನ್ನೊಂದು ಕಡೆಗೆ ಸಿಂಪಿಗ, ಒಕ್ಕಲಿಗ, ಮೊದಲಾದ ಚಿಕ್ಕಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನೂ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಹಾಗಾದರೆ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳೂ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣ-ದಮೇಲೆಯೇ ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಎಂಬ ಮಾತು ಅಸತ್ಯವು ಕೆಲ ಉದ್ಯೋಗ-ಗಳನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ನಡೆಯಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರವೇ ಲಾಭದಾಯಕ ವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇಂಥ ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿಯ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆ ಮಾಡಿದರೆ ಹಾನಿಯಾಗುವ ಸಂಭವವೂ ಇದೆ.

ಇನ್ನೊಂದು ಮಹತ್ವದ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣ. ಬೇಡಿಕೆಯೂ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರಬೇಕಾದದ್ದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದುತ್ಪಾ ದನೆಗೆ ಅವಶ್ಯ. ಹಾಗೆಯೇ ಬೇಡಿಕೆಯು ನಿಯಮಿತವಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ನಾವು ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದು, ಅನುಭೋಗಿಗಳು ಅಭಿರುಚಿಯು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅಂಥ ನರಕುಗಳನ್ನು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆಯೇ ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕಾಗುವದು.

ಇನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಆಗುವ ಲಾಭಾಲಭ ಗಳನ್ನು ನೋಡಿ ಈ ವಿಷಯುವನ್ನು ಮುಗಿಸೋಣ.

ಉತ್ಪಾದನೆಯು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲಿದ್ದಾಗ ಸಾಮಾನ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಮಾಡುವದು ಶಕ್ಯವಿದೆ. ೫೦ ಜನರುಳ್ಳ ಕಾರಖಾನೆಯನ್ನು ಒಬ್ಬ ಎಂಜನೀಯರನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅದೇ ೧೦೦ ಜನಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಸೇರಿಸಿಕೊಂಡು ಆ ಗಿರಣಿಯನ್ನು ದೊಡ್ಡದು ಮಾಡಿದರೆ ಒಬ್ಬನೇ ಯಂಜನೀಯರನು ಅದನ್ನು ನೋಡಿಕೊಂಡು ಹೋಗ. ಬಹುದು. ಆಧುನಿಕ ಮತ್ತು ಬೆಲೆಯುಳ್ಳ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಕಾರಖಾನೆಯವರೇ ಹಾಕಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಣ್ಣ ಕಾರಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಅದು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಶ್ರಮವಿಭಾಗವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಕಾರಖಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಾವು ಆರಂಭಿಸಬಹುದು. ಈ ಶ್ರಮವಿಭಾಗ ದಿಂದಾಗುವ ಲಾಭಗಳನ್ನು ನಾವು ಈ ಮೊದಲೇ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಗಿರಣಿಗಳು ಕೊಳ್ಳುವದರಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಾರುವದರಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ಹಣ ಉಳಿಸ ಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆ ಅರಳೆಗಿರಣಿಗಳು ಹತ್ತಿಯನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣ ದಲ್ಲಿಯೇ ಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದ, ಸಾರಿಗೆ ವೆಚ್ಚ ಕೊಳ್ಳುವದರ, ಮುಂತಾದವುಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಲು ಬರುವದು ಅದರಂತೆ ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕು ಗಳನ್ನು ಮಾರುವಾಗಲೂ ಆಗುವದು. ಚಿಕ್ಕ ಕಾರಖಾನೆದಾರರು ಪರಿಣಾಮ ಕಾರೀ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ಮಾಡಲು ಅಶಕ್ತರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ದೊಡ್ಡಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಜಾಹೀರಾತು ವೆಚ್ಚವು ಅಷ್ಟೊಂದು ಭಾರವನಿ- ಸುವದಿಲ್ಲ ಯಾವದಾದರೊಂದು ಸರಕಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ ದೊಡ್ಡಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ- ದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ಅದರಲ್ಲಿಯ ಉಪಸರಕಿನ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬರುತ್ತದೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಆ ಉಪುಸರಕನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿದೆ ಬಿಡುವ ಪ್ರಸಂಗ ಬರುವದು. ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಮಾಣವು ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ಹೋದಂತೆ ವೆಚ್ಚವೂ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅನುಭೋಗಿಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಸಿಕ್ಕುವವು.

ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಲಾಭಗಳಿದ್ದ ಮೇಲೆ ಗಿರಣಿಗಳು ಅಥವಾ ಕಾರಖಾನೆಗಳು ಹಾಗೇ ಬೆಳೆಯುತ್ತಲೇ ಏಕೆ ಹೋಗುವದಿಲ್ಲ. ಎಂದು ನಾವು ಸಹಜವಾಗಿ

ಕೇಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಒಂದು ಅವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ನಂತರ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಳೆಸಿದರೆ ಅದು ಮಿತವ್ಯಯವಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ೨ ಲಕ್ಷ ಜನ ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನಿಟ್ಟುಕೊಂಡ ಗಿರಣಿಯು ೩ ಲಕ್ಷದಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾದರೆ ಅದನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿಡುವದು ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಮಾಡುವದು ಸಾಧ್ಯ-ವಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೆ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯೂ ಅಲ್ಲಿದೆ. ಮೇಲಾಗಿ ಒಂದು ಅವಸ್ಥೆಯನಂತರ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತಿರುವ ನಿಯಮವು ಪ್ರತಿಫಲ ಬರುವದು ನಿಶ್ಚಿತವಿರುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವು ಹೆಚ್ಚುವದು. ಇವೆಲ್ಲ ಮೇರೆಗಳಿರುವದರಿಂದಲೇ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿ ವಿಸ್ತಾರ-ವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ.

೯ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ವಿನಿಮಯ

ಗತಕಾಲದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕುಟುಂಬವು ಅಥವಾ ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಜನರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಾವೇ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಮುಂದೆ ನಾಗರಿಕತೆಯು ಬೆಳೆದುಬಂದಂತೆಲ್ಲ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸ್ವರೂಪವೇ ಬದಲಾಯಿತು. ಶ್ರಮವಿಭಾಗವು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸಂದಿಗ್ಧವಾಗುತ್ತ ನಡೆಯಿತು. ಅಂತೆಯೇ ವಿನಿಮಯವು ಸಾಮಾನ್ಯವೂ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತೃತವೂ ಆಗಹತ್ತಿತು.

ವಿನಿಮಯವೆಂದರೆ ಏನು ? ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ಸರಕಿಗಾಗಿ ಬದಲಿಸುವದಕ್ಕೆ ನಾವು ವಿನಿಮಯವೆಂದೆನ್ನುತ್ತೇವೆ. ನಾನು ನನ್ನ ಒಂದು

ಫೌಂಟೆನ್‌ಪೆನ್ನು ಒಬ್ಬನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಆತನಿಂದ ಒಂದು ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ನಾವು ದಿನಾಲು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿರುವ ಹಣಿಗೆ, ಟೂಥಬ್ರಶ್, ಸ್ನೋ, ಪೆನ್, ಲಿಪ್‌ಸ್ಟಿಕ್ ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ನಾವೇ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತೇವೆಯೋ ? ಇಲ್ಲ. ಹಾಗಾದರೆ ಇವೆಲ್ಲ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಾವು ವಿನಿಮಯದಿಂದಲೇ ಪಡೆದೆವೆಂಬದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ನಮ್ಮ ಇಂದಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ತೃಪ್ತಿಗಾಗಿ ನಾವು ಹೆರವರನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸುವದು ಇಂದಿನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ಬಿಟ್ಟಿದೆ.

ಹಾಗೆಯೇ ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ವಿನಿಮಯಕ್ಕಾಗಿಯೇ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಅರಿವೆಯನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಗಿರಣಿಯೊಡೆಯನಿಗೆ ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ಅರಿವೆ ಬೇಕಾಗಿರುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಆ ಅರಿವೆಯನ್ನು ಮಾರಿ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆತನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

ವಿನಿಮಯವಾಗುವದು ಏಕೆ ಮತ್ತು ಹೇಗೆ ? :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ಒಕ್ಕಲಿಗನು ತಾನು ಉಳಿಸಿದ ಜೋಳವನ್ನು ನೇಕಾರನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಆತನಿಂದ ಅರಿವೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಈ ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಒಕ್ಕಲಿಗನ ಹತ್ತರ ಜೋಳವಿದೆ. ಅರಿವೆಯಿಲ್ಲ. ನೇಕಾರನಹತ್ತರ ಅರಿವೆ ಇದೆ. ಜೋಳವಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಪರಸ್ಪರ ಸರಕುಗಳ ವಿನಿಮಯದಿಂದ ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಇದ್ದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡರು. ಹೀಗೆ ವಿನಿಮಯದಿಂದ ಅದರಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳು ಲಾಭಹೊಂದುತ್ತವೆ.

ಒಕ್ಕಲಿಗನು ಒಂದು ಸೇರು ಜೋಳವನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಒಂದು ಯಾರ್ಡು ಅರಿವೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ ಅವನು ಆ ಅರಿವೆಯನ್ನು ತನ್ನ ಜೋಳದಷ್ಟೇ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳದ್ದು ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತಾನೆ. ಅದರಂತೆ ನೇಕಾರನೂ ಒಂದು ಸೇರು ಜೋಳವು ಒಂದು ಯಾರ್ಡು ಅರಿವೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆಯುಳ್ಳದ್ದು ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ಪಕ್ಷಗಳು ವಿನಿಮಯದಿಂದ

ಲಾಭ ಹೊಂದಿದೇವೆಂದೇ ತಿಳಿಯುವರು ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ವಿನಿಮಯವು ಚೌರ್ಯವಲ್ಲ ಎಂದು ಅರ್ಥವತ್ತಾಗಿ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯು ವಿನಿಮಯವಾಗಬೇಕಾದರೆ ಅವಶ್ಯವಿದ್ದ ಕೆಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ಪಕ್ಷಕ್ಕೆ ಇನ್ನೊಂದು ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿದ್ದ ಸರಕು ಬೇಕಾಗಿರುವದು ಅವಶ್ಯ. ಹಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ವಿನಿಮಯದ ಪ್ರಶ್ನೆಯೇ ಉದ್ಭವಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೆಯೇ ಪ್ರತಿ ಪಕ್ಷವೂ ತನ್ನ ಸರಕನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡುವದರಿಂದಾಗುವ ಹಾನಿ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸರಕನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದಾಗುವ ಲಾಭ ಇವನ್ನು ಅಳೆದು ನೋಡಲರ್ಹವಾಗಿರಬೇಕು. ಹೀಗಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಆ ಪಕ್ಷಗಳು ವಿನಿಮಯದ ದರವನ್ನು ಗೊತ್ತು ಮಾಡಬಲ್ಲವು. ನಂತರ ಪ್ರತಿ ಪಕ್ಷವು ತಾನು ಕೊಡಬಯಸಿದ ಸರಕನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರಬೇಕು. ಒಕ್ಕಲಿಗನು ತನಗೆ ಸಾಲುವಷ್ಟೇ ಜೋಳವನ್ನಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ವಿನಿಮಯವೆಲ್ಲಿ ?

ಪದಾರ್ಥಗಳ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ವಿನಿಮಯ: (Barter)

ಆರ್ಥಿಕ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ನಾವು ಅವಲೋಕಿಸಿದೆವೆಂದರೆ, ಮೊದಮೊದಲು ಮಾನವನು ಪದಾರ್ಥಗಳ ನೇರವಾದ ವಿನಿಮಯದಿಂದಲೇ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದನೆಂದು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಇಂಥ ನೇರವಾದ ವಿನಿಮಯವು ಅನೇಕ ತೊಡಕು ತೊಂದರೆಗಳಿಂದ ಯುಕ್ತವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಕಂಡುಬಂದದ್ದರಿಂದ ಹಣದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ತಲೆದೋರಿತು. ಒಬ್ಬನ ಹತ್ತಿರ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಆನೆಯಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಆತನಿಗೆ ಒಂದು ಸೂಟು, ಒಂದು ಪುಸ್ತಕ, ಕಾರು, ಮನೆ ಹೀಗೆ ನಾಲ್ಕು ವಸ್ತುಗಳು ಬೇಕಾಗಿದ್ದರೆ, ಅವನು ಈ ನಾಲ್ಕೂ ವಸ್ತುಗಳಿದ್ದಂಥ ಇನ್ನೊಬ್ಬನನ್ನು ಹುಡುಕಬೇಕಾಗುವದು. ಅಂಥವನು ಸಿಕ್ಕರೆ ಮಾತ್ರ ವಿನಿಮಯ ಸಾಧ್ಯವಾಗಬಲ್ಲುದು. ಇಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ. ಅಂಥ ಮನುಷ್ಯನು ಸಿಕ್ಕರೂ ಆತನು ಆ ನಾಲ್ಕೂ ವಸ್ತುಗಳ ಬದಲಿಗೆ ಆನೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧನಾಗಬೇಕಲ್ಲ ? ಹೀಗೆ

ಪರಸ್ಪರರ ಬೇಕುಗಳು ಸಮ್ಮಿಲಿತವಾಗುವದು ಕಷ್ಟಸಾಧ್ಯ. ಆದರೆ ಅದೇ ಹಣವು ಇತ್ತೆಂದರೆ ಆ ಮನುಷ್ಯನು ಆನೆಯನ್ನು ಮಾರಿ ಬಂದ ಹಣದಿಂದ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ನಾಲ್ಕೂ ವಸ್ತುಗಳನ್ನೂ ಸುಲಭವಾಗಿ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಹೀಗೆ ಹಣದ ಅಸ್ತಿತ್ವದಿಂದ ಪದಾರ್ಥಗಳ ವಿನಿಮಯವು ಕೊಂಚ ಮುಂದೂಡಲ್ಪಡುವದು. ಆದರೂ ಕೊನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಮಾಡಿದ ವಿನಿಮಯವೂ ಪದಾರ್ಥಗಳ ವಿನಿಮಯವಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯುವದು.

ಮೂಲ್ಯ: (Value)

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮೂಲ್ಯ ಶಬ್ದವನ್ನು ಸದೈವ ವಿನಿಮಯ ಮೂಲ್ಯ ಈ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿಯೇ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ. ಎಂದು ಈಗಾಗಲೇ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ವಿನಿಮಯದ ಮುಖ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದರೆ ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆ— ಅಂದರೆ ಮೂಲ್ಯದ ದರವನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವದು — ಹಾಗೆ ನೋಡಿದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿಯ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಒಂದು ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದು ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳಲು ಬರುವದು. ಈ ವಿಷಯವು ಮುಂದೆ ಹೋದಂತೆ ಹೆಚ್ಚು ತಿಳಿಯುವದು.

ಪೇಟೆಯೆಂದರೇನು ? (Market)

ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ವಿಶದೀಕರಿಸುವ ಮುನ್ನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ "ಪೇಟೆ" ಎಂಬ ಶಬ್ದಕ್ಕೆ ಯಾವ ಅರ್ಥವನ್ನು ಹಚ್ಚುತ್ತೇವೆ ಎಂಬದನ್ನು ತಿಳಿಯುವದು ಅತ್ಯವಶ್ಯ.

ಪೇಟೆ ಎಂದೊಡನೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಮ್ಮೆದುರು ಯಾವದಾದರೊಂದು ಸ್ಥಳ ಅಥವಾ ಊರಿನ ಕಲ್ಪನೆ ಬರುವದು ಸಹಜ. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ನಾವು ಅದಕ್ಕೆ ಹಚ್ಚುವ ಅರ್ಥವೇ ಬೇರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಪೇಟೆ ಎಂದರೆ ಕೊಳ್ಳುವವ

ರಿಗೂ ಮತ್ತು ಮಾರುವವರಿಗೂ ಇರುವ ಸಂಬಂಧ ಎಂದು ಮಾತ್ರ ಹೇಳ ಬಹುದು. ಇದೇ ಮಾತನ್ನು ಈ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿ ಸೂಚಿಸುವದೂ ಉಂಟು. ಆದ್ದರಿಂದ ಪೇಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಗುಣಧರ್ಮವು ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮತ್ತು ಮಾರುವವರ ನಡುವೆ ಇದ್ದ ಸ್ಪರ್ಧೆ.

ಹೀಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿದ್ದಾಗ ಯಾವದೇ ಒಂದು ಸರಕಿನ ಬೆಲೆಯು ಆ ಇಡಿಯ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಆಗಬೇಕಾಗುವದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಉಪ್ಪು ೨ ಆಣೆಗೆ ಒಂದು ಸೇರಿನಂತೆ ಮಾರುತ್ತಿದ್ದಾಗ ಧಾರವಾಡದಲ್ಲಿ ೧½ ಆಣೆಗೆ ಸೇರಿನಂತೆ ಮಾರುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಈ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ತಿಳಿದೊಡನೆ ಎಲ್ಲ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ತಮ್ಮ ಉಪ್ಪನ್ನು ಧಾರವಾಡದಿಂದ ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವರು. ಏಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಿಕ್ಕುವದು. ಹಾಗೆಯೇ ಎಲ್ಲ ಉಪ್ಪು ಕೊಳ್ಳುವವರು ಉಪ್ಪನ್ನು ಧಾರವಾಡದಲ್ಲಿಯೇ ಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವರು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಅಲ್ಲಿ ಅಗ್ಗವಾಗಿ ಸಿಗುವದು. ಹೀಗೆ ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮತ್ತು ಮಾರುವವರ ನಡುವೆ ಒಂದು ತರದ ಏರಾಟವೇ ನಡೆಯುವದು. ಸ್ವಲ್ಪ ಹೊತ್ತಿನ ನಂತರ ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಉಪ್ಪಿನ ಪೂರೈಕೆಯು ಬೇಡಿಕೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು. ಹಾಗೂ ಅಲ್ಲಿ ತುಟ್ಟಿ ಇದ್ದುದರಿಂದ ಜನರು ಉಪ್ಪನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವದಿಲ್ಲ ಹೀಗಾಗಿ ಆ ಪೇಟಿಯಲ್ಲಿ ಉಪ್ಪಿನ ಸಂಗ್ರಹವಾಗತೊಡಗುವದು. ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಧಾರವಾಡದಲ್ಲಿಯ ಉಪ್ಪಿನ ಪೂರೈಕೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ಬೇಡಿಕೆ ಮಾತ್ರ ಹೆಚ್ಚುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆ ಏರಲಾರಂಭಿಸುವದು. ಕೊನೆಗೆ ಎರಡೂ ಪೇಟೆಯೊಳಗಿನ ಉಪ್ಪಿನ ಬೆಲೆಯು ಸೇರಿಗೆ, ಒಂದೂಮುಕ್ಕಾಲು ಆಣೆಯಾಗಿ ನಿಲ್ಲುವದು.

ಹೀಗೆ ಪೇಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಗುಣಧರ್ಮವೆಂದರೆ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ಒಂದೇ ಆಗುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ. ಹೀಗೆ ಹೇಳುವದರಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ಎಲ್ಲೆಡೆಯಲ್ಲಿಯೂ ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ಒಂದೇ ಇರುವದೆಂದು ಯಾರೂ ತಿಳಿಯಬಾರದು. ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯು ಬೇರೆಬೇರೆಯಾಗಿರಬಹುದು.

ಬಂಗಾರ ಮುಂತಾದ ಕೆಲ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪೇಟಿಯಿದೆ. ಎಂದು ಅನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಅಂದರೆ ಬಂಗಾರದ ಬೆಲೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲೆಲ್ಲ ಒಂದೇ ಇರುವದೆಂದರ್ಥ. ಇದು ಪ್ರಪಂಚದ ತುಂಬ ಸರಡಿಕೊಂಡಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲೂ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಲ್ಲೂ ನಡೆಯುವ ಪರಸ್ಪರ ತೀವ್ರ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಪರಿಣಾಮ.

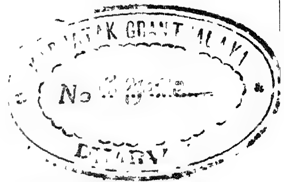
ಆದರೆ ಇದೇ ಮಾತನ್ನು ನಾವು ಎಲ್ಲ ಸರಕುಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯಿ-ಸಲಾರೆವು. ಲಂಡನದಲ್ಲಿ ಹಾಲಿನ ಬೆಲೆ ಏರಿದರೆ ನಾವು ದಿಲ್ಲಿಯ ಹಾಲನ್ನು ಅಲ್ಲಿ ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಒಯ್ಯಲಾರೆವು. ಹೀಗಾಗಿ ಹಾಲು ಮುಂತಾದ ಕೆಲ ಸರಕುಗಳ ಪೇಟಿ ಬರಿ ಒಂದು ಊರು ಅಥವಾ ತಾಲೂಕಿಗೆ ಮರ್ಯಾದಿತವಾಗಿದೆ.

ಮೇಲಿನ ಚಿಕ್ಕ ಚರ್ಚೆಯಿಂದ ನಾವು ಯಾವದಾದರೊಂದು ಸರಕಿನ ಪೇಟಿಯು ಯಾವ ಯಾವ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ ಎಂದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಸಾಗಾಟದ ಸಾಧನಗಳು ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಹತ್ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಿವೆ. ಈ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಾಧುನಿಕವಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ನಾವು ತೀವ್ರ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸಬಲ್ಲೆವು ಅಂದರೆ ಬೆಲೆ ಏರಿದಾಕ್ಷಣವೇ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಲ್ಲಿ ಒಯ್ಯಬಲ್ಲರು ಹೀಗಾಗಿ ಹತ್ತಿಯ ಬೆಲೆಯು ನ್ಯೂಯಾರ್ಕ ಮತ್ತು ಮುಂಬಯಿಯಲ್ಲಿ ಏಕೆ ಒಂದೇ ಇದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಹೇಳಬಹುದು ಈ ಸಾಧನಗಳಿದ್ದರೂ ಸರಕುಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸಲ್ಪಡುವವಿರಬೇಕು ಅಂದರೇನೇ ಮಾತ್ರ ನಾವು ತೀವ್ರವಾಗಿ ಹಾಗು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಿಂದ ಹಾಗೆ ಮಾಡಬಲ್ಲೆವು ಅಲ್ಲದೆ ಆ ಸರಕಿಗೆ ನಿಶ್ಚಿತವಾದ ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವದವಶ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ನಾವು ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಅಲ್ಲಿಗೆ ಒಯ್ಯುವದರಲ್ಲಿಯೇ ಅಲ್ಲಿಯ ಬೇಡಿಕೆ ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಏನು ಪ್ರಯೋಜನ ? ಅಲ್ಲದೇ ಸರಕುಗಳೂ ತಾಳಿಕೆಯುಳ್ಳ-ವಿರಬೇಕು. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸುವಷ್ಟರಲ್ಲಿ ಅವು ಕೆಡಬಾರದು. ಇವೆಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳು ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಪೇಟಿಯ ವಿಸ್ತಾರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವವು.

ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆ:

ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಯು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲೇ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಮತ್ತು ಅಷ್ಟೇ ಜಟಿಲವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಯಾವದೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆಯು (ಮೂಲ್ಯ) ಬೇಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆಯೇ? ಅಥವಾ ಪೂರೈಕೆಯ ಮೇಲೆಯೋ? ಇಲ್ಲವೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚದ (Cost of Production) ಮೇಲೋ?

ಮೂಲ್ಯವು ಯಾವಾಗಲೂ ಬೇಡಿಕೆ ಹಾಗೂ ಪೂರೈಕೆಗಳ ಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿರುವದು. ಇದನ್ನು ಮರೆತು ನಾವು ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆಯು ಅದನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಹತ್ತಿದ ವೆಚ್ಚದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ, ಎಂದು ಹಲವು ಸಲ ಹೇಳುತ್ತೇವೆ. ಇದು ಅಸತ್ಯ ಎಂದು ಬೇರೆ ಹೇಳ ಬೇಕಿಲ್ಲ ನಾನು ಎಷ್ಟೋ ವೆಚ್ಚಮಾಡಿ ಒಂದು ವಸ್ತುವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದೆನೆನ್ನಿರಿ. ಆದರೆ ಅಷ್ಟೇ ಬೆಲೆಗೆ ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವವರಿರದಿದ್ದರೆ ಏನು ಮಾಡಬೇಕು? ಆದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆಯು ಬೇಡಿಕೆಯ ಮೇಲೂ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ, ಎಂಬದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಮೂಲ್ಯವನ್ನು ನಾವು ತಿಳಿಯಬೇಕಾದಾಗ ಅದರ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆ ಈ ಎರಡೂ ದೃಷ್ಟಿಗಳಿಂದ ನೋಡಬೇಕು. ಇದನ್ನೇ ಬಳಕೆಯ ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಒಂದು ವಸ್ತುವಿಗೆ ಬೆಲೆ ಬರಬೇಕಾದರೆ ಅದನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಕೆಲ ಹಣ ವೆಚ್ಚವಾಗಿರಬೇಕಾದದ್ದೇನೋ ನಿಜ; ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಆ ವಸ್ತುವನ್ನು ಜನರು ಬೇಡಿ, ಅದಕ್ಕೆ ಕೆಲ ಬೆಲೆಯನ್ನು ತೆರಲು ಅವರು ಸಿದ್ಧರಿರಬೇಕು. ಅಂದಾಗ ಮಾತ್ರ ಆ ವಸ್ತುವಿಗೆ ಮೂಲ್ಯ ಬಂದಿತು. ಒಬ್ಬ ಕಲಾವಿದನು ೨೦ ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿ ವೆಚ್ಚಮಾಡಿ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟರೀತಿಯ ಮನೆಕಟ್ಟಿಸಿದ್ದಾನೆನ್ನಿರಿ. ಆದರೆ ಅದನ್ನು ಜನರು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧರಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಬೆಲೆ ಎಲ್ಲಿ ಬಂತು? ಹಾಗೆಯೇ ಇಂದು ೨ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಮಾರುವ ಪುಸ್ತಕವೊಂದು ಇನ್ನೊಂದು ವರ್ಷದ ನಂತರ ೩ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಮಾರಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಆ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಓದಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಏನೂ ಬದಲಾವಣೆ ಆಗಿಲ್ಲವಲ್ಲ!



ಮಾರ್ಶಲ್ಲನ ಹೇಳಿಕೆ:

ಮೇಲಿನ ಮಾತುಗಳನ್ನೇ ಮಾರ್ಶಲ್ ಎಂಬ ಸುಪ್ರಸಿದ್ಧ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞನು ಬಹು ಮಾರ್ಮಿಕವಾಗಿ ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಆತನು ಬೆಲೆ ಅಥವಾ ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಒಂದು ಕತ್ತರಿಯಿಂದ ಕತ್ತರಿಸುವ ರೀತಿಗೆ ಹೋಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಕತ್ತರಿಯಿಂದ ಒಂದು ಕಾಗದವನ್ನು ನಾವು ಕತ್ತರಿಸುವಾಗ ಕೆಳಗಿನ ಮತ್ತು ಮೇಲಿನ ಅಲಗುಗಳು ಎರಡೂ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲೇಬೇಕಾಗುವದು. ಇಲ್ಲದ್ದೆ ಹೋದರೆ ಒಂದೇ ಅಲಗಿನಿಂದ ನಾವು ಕತ್ತರಿಸಲಾರೆವು. ಮತ್ತು ಯಾವ-ಮೇಲಿನ ಅಥವಾ ಕೆಳಗಿನ—ಅಲಗು ಅದನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಿತು. ಎಂದು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿ ಹೇಳಲಾರೆವು. ಏಕೆಂದರೆ ಕತ್ತರಿಸಲು ಎರಡೂ ಅಲಗುಗಳು ಇರಬೇಕಾದದ್ದು ಅತ್ಯವಶ್ಯ. ಹಾಗೇ ಒಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕಾದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆ ಈ ಎರಡೂ ಅಲಗುಗಳು ಇರಬೇಕಾದದ್ದು ಅವಶ್ಯ ಒಂದಿಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೊಂದು ನಿಸ್ಸಹಾಯಕವಾಗುವದು, ಒಮ್ಮೆ ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಭಾವ ಹೆಚ್ಚಿರಬಹುದು. ಇನ್ನೊಮ್ಮೆ ಪೂರೈಕೆಯ ಪ್ರಭಾವ ಹೆಚ್ಚಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ನಾವು ಲಕ್ಷದಲ್ಲಿಡಬೇಕಾದ ಮುಖ್ಯ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಗಳೆರಡೂ ಇರಲೇಬೇಕು.

ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಗಳ ಸಮತೋಲವು ಹೇಗಾಗುತ್ತದೆಂಬದನ್ನು ತಿಳಿಯುವದವಶ್ಯವಿದೆ- ಅದನ್ನು ನಾವು ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ವಿವರಿಸೋಣ.

ಚಹದ ಪುಡಿಯ ಬೆಲೆ:

ಪೌಂಡಿಗೆ ೨ ರೂ. ಇದ್ದಾಗ, ಅದರ ಬೇಡಿಕೆ ೩೦೦೦ ಪೌ. ಪೂರೈಕೆ ೧೦೦೦ ಪೌ.

,, ೨½	,,	,,	,,	೨೫೦೦	,,	,,	೧೫೦೦
,, ೩	,,	,,	,,	೨೦೦೦	,,	,,	೨೦೦೦

,, ೨॥ ,, ,, ,, ೧೮೦೦ ,, ,, ೨೩೦೦

೫ ,, ,, ,, ೫೦೦ ,, ,, ೩೦೦೫೦

ಮೇಲಿನ ಅಂಕಿಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಲಕ್ಷಗೊಟ್ಟು ನೋಡಿದರೆ ಚಹದ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತ ಹೋದಂತೆ, ಅದರ ಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆಯೂ, ಪೂರೈಕೆ ಹೆಚ್ಚೂ ಆಗುತ್ತ ಹೋಗುವದು ಕಂಡುಬರುವದು. ಈ ರೀತಿ ಏಕಾಗುವದೆಂಬದನ್ನು ನಾವು ಬೇಡಿಕೆಯ ನಿಯಮವನ್ನು ಅಭ್ಯಾಸಮಾಡುವಾಗಲೇ ಅರಿತಿದ್ದೇವೆ. ಅದರಂತೆ ಬೆಲೆ ಇಳಿಯತೊಡಗಿದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪೂರೈಕೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು.

ಮೇಲಿನ ಅಂಕಿಸಂಖ್ಯೆಗಳಿಂದ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಚಹದ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು ಎಂದು ಕೇಳಿದಾಕ್ಷಣ ನಾವು ಮೂರು ರೂಪಾಯಿ ಎಂದು ಹೇಳಬಲ್ಲೆವು, ಏಕೆಂದರೆ ಚಹದ ಬೆಲೆ ೩ ರೂಪಾಯಿ ಇದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ಒಟ್ಟು ಪೂರೈಕೆಯಷ್ಟೇ ಅಂದರೆ ೨೦೦೦ ಪೌಂಡು ಬೇಡಿಕೆ ಇದೆ. ಹೀಗಾಗದೆ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ೨ ರೂಪಾಯಿ ಆಯಿತೆನ್ನಿರಿ. ಆಗ್ಗೆ ಏನಾಗುವದು ? ಜನರ ಬೇಡಿಕೆಯು ೩೦೦೦ ಪೌಂಡು ಇದೆ. ಆದರೆ ಪೂರೈಕೆ ಬರಿ ೧೦೦೦ ಪೌಂಡು ಮಾತ್ರ. ಹೀಗಾಗಿ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಸುಕರಾಗಿ ಚಹದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಏರಿಸುವರು. ಹೀಗೆ ಬೆಲೆ ಏರುತ್ತ ಏರುತ್ತ ನಡೆದು ೩ ರೂಪಾಯಿಗೇ ಬರಬೇಕಾಗುವದು.

ಅಥವಾ ಒಂದು ವೇಳೆ ಬೆಲೆ ೫ ರೂಪಾಯಿ ಇದೆ ಎನ್ನಿರಿ. ಆಗ ಏನಾಗುವದು ? ಬೇಡಿಕೆ ಬರಿ ೫೦೦ ಪೌಂಡು ಮಾತ್ರ ಆಗುವದು. ಚಹವು ಬಹಳೇ ತುಟ್ಟಿಯಾದದ್ದರಿಂದ ಜನರು ಚಹ ಕೊಳ್ಳಲು ಅಷ್ಟೊಂದು ಉತ್ಸುಕರಿರುವದಿಲ್ಲ. ಕೆಲ ಜನರು ಚಹ ಕೊಳ್ಳುವದನ್ನೇ ಬಿಡಲೂ ಸಾಕು. ಆದರೆ ಮಾರುವವರು ಮಾತ್ರ ಲಾಭದಾನೆಯಿಂದ ೩೦೦೦ ಪೌಂಡು ಚಹವನ್ನು ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ತರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾರು ? ಹೀಗಾಗಿ ಚಹವನ್ನು ಮಾರಬೇಕಾದರೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಬೆಲೆ ಇಳಿಸಲೇ ಬೇಕಾಗುವದು. ಬೆಲೆ ಈ ರೀತಿ ಇಳಿಯುತ್ತ ಇಳಿಯುತ್ತ ೩ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಬಂದು ನಿಲ್ಲುವದು.

ಒಟ್ಟಿನ ಮೇಲೆ ಬೆಲೆ ೩ ರೂಪಾಯಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಇರಲಾರದು. ಕಡಿಮೆಯೂ ಇರಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನ ಬೆಲೆಗೆ ಜಹದ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಒಂದಾಗಲಾರವು. ಮೂರು ರೂಪಾಯಿಗೇ ಸಮತೋಲ ಬೆಲೆ ಎನ್ನುವ ರೂಢಿ ಉಂಟು.

ಪೇಟೆಯ ಮೂಲ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ (Normal) ಮೂಲ್ಯ :

ಮೇಲೆ ನಾವು 'ಮೂಲ್ಯವು ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆ ಇವೆರಡನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಎಂದು ಹೇಳಿದೆವು. ಆದರೆ ಈ ಮಾತನ್ನು ನಾವು ವೇಳೆ ಗನುಣವಾಗಿ ಅವಲೋಕಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಅಂದರೆ ಮೂಲ್ಯವು ಅತಿ ಸ್ವಲ್ಪ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಗೊತ್ತುಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿತೇ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವೇಳೆ ಸಿಕ್ಕಿತ್ತೇ ಎಂಬದನ್ನು ವಿಚಾರಿಸಲು ಮರೆಯಬಾರದು. ಹೀಗೆ ವಿಚಾರಿಸಿದಾದರೆ ನಾವು ಎರಡು ವಿಧವಾದ ಮೂಲ್ಯಗಳನ್ನು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕಾಗುವದು

ಪೇಟೆಯ ಬೆಲೆ ಎಂದರೆ ಯಾವುದೊಂದು ದಿನ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಬೆಲೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಈ ಬೆಲೆಯು ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯ ತಾತ್ಪೂರಿಕ ಸಮತೋಲನೆಯಿಂದ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬಂದದ್ದು.

ಆದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಬೆಲೆಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬರಬೇಕಾದರೆ ದೀರ್ಘ ಕಾಲವು ಗತಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಇದು ಮಾತ್ರ ಶಾಶ್ವತ ಸಮತೋಲನೆಯು.

ಈ ಎರಡು ಭಿನ್ನ ವಿಚಾರಗಳು ಮೊದಮೊದಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಗಡುಚಾಗಿ ತೋರಬಹುದು. ಆದರೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಯು ಅವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸುವದು

ಇಂದು ಯಾವದಾದರೊಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಮೀನಿನ ಬೆಲೆ ಏರಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಆಗ ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿ ಅಂದೇ ಮೀನಗಳ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲಾರರು. ಅಂದರೆ ಅಂದಿನ ಮೀನಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಗಳ ತೋಲನವೇ ಪೇಟೆಯ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಗೊತ್ತುಮಾಡಿತು.

ಮೀನಗಾರರು ಅಂದು ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟೇ ಏರಿದರೂ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಅಂದೇ ಹೆಚ್ಚಿಸ ಲಾರರು ಆದ್ದರಿಂದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆಯೇ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಅವಲಂಬಿಸಿ ದೆಯೆಂದರೆ ದೊಡ್ಡ ತಪ್ಪಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ.

ಆದರೆ ಮೀನದ ಬೇಡಿಕೆಯು ಹಾಗೇ ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ನಡೆಯಿತೆನ್ನಿರಿ- ಅಂದ ಮೇಲೆ ಮೀನುಗಾರರು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ತಾಸು ಕೆಲಸ ಮಾಡಹತ್ತುತ್ತಾರೆ. ಹೆಚ್ಚು ಬಲೆಗಳನ್ನು ಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಸುಧಾರಿಸಿದ ಮೀನಹಿಡಿ ಯುವ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಹತ್ತುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ಉದ್ಯೋಗ ಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ಜನರೂ ಮೀನಗಾರಿಕೆಯು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭದಾಯಕವಾದ ಉದ್ಯೋಗವೆಂದು ಇಲ್ಲಿಗೇ ಬರಹತ್ತುತ್ತಾರೆ. ಇವೆಲ್ಲ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಮೀನ ಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಮತ್ತು ನಂತರ ಹೊಸ ತೋಲನೆ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬರುವದು ಇದು ಶಾಶ್ವತ ಸಮತೋಲ. ಇವೆಲ್ಲ ಬದಲಾವಣೆ ಗಳಿಗೆ ವೇಳೆ ಹತ್ತುವದೆಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಮರೆಯಬಾರದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ವೇಳೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ನಾವು ಅಲ್ಲಗಳೆಯಲಾರೆವು.

ಸ್ಪರ್ಧೆ ಇಲ್ಲದ ಏರಾಟ (Competition) :

ಮೇಲಿನಂತೆ ಮೂಲ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ಅನುಷಂಗಿಕ ವಾಗಿ ನಾವು ಸ್ಪರ್ಧೆ ಇಲ್ಲದ ಮೇಲಾಟದ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದೆರಡು ಮಾತುಗಳನ್ನು ಹೇಳಲೇಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಗಳು ಒಂದಕ್ಕೊಂದು ಸರಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ ಯಾವದಾದರೊಂದು ಸಾಧನ ಬೇಕಲ್ಲವೇ ? ಅದನ್ನೇ ನಾವು ಸ್ಪರ್ಧೆ ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಕಾಣಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಮಾರುವ ಮಾರುವವರಲ್ಲಿಯೇ ಮೇಲಾಟವಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ತಮ್ಮ ಸ್ವತಃದ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ವರ್ಧಿಸಲು ಯತ್ನಿಸುವದು ಸಹಜ. ಹೀಗೆ ಅವರು ಪೇಟೆಗಿಂತ ಸ್ವಲ್ಪ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಗಿರಾಕಿಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ತಮ್ಮ ಕಡೆಗೆ ಎಳೆ ಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಕೊಳ್ಳುವವರಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆ.

ಸರಕುಗಳು ಸಿಕ್ಕಾವೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂಬ ಭಯದಿಂದ ಗಿರಾಕಿಗಳೂ ಅಂಗಡಿಗೆ ನುಗ್ಗುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲ ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಸಾಹಿಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆ ತೆರಲೂ ಸಿದ್ಧರಿರುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಕೊಳ್ಳುವವರೊಳಗೂ ಮಾರುವವರೊಳಗೂ ಅವಿರತವಾಗಿ ಮೇಲಾಟ ನಡೆದೇ ಇರುವದು ಈ ಏಟಾಟದ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿಯೇ ಒಂದು ಬೆಲೆ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬರುವದು

ಇದು ಸಂಕುಚಿತ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದಾಗ ಹೇಳುವ ಮಾತು. ಆದರೆ ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಯಂತ್ರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವದು ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕಾಣದ ಕೈ ಎಂದು ಕೆಲವರು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಬಂಡವಾಳ ಶಾಹೀ ಸಮಾಜದ ಒಂದು ಗುಣಧರ್ಮ ಎಂದೂ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಎಲ್ಲ ರಂಗಗಳಲ್ಲಿಯೂ–ಉತ್ಪಾದನೆ, ಅನುಭೋಗ-ವಿನಿಮಯ, ವಿತರಣೆ—ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ನೋಡಿದಾಗ ಸ್ಪರ್ಧೆಗೆ ವಿಶಾಲವಾದ ಅರ್ಥ ಅಂಟಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಇದನ್ನೇ ನಾವು " ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ " ಎಂದೆನ್ನುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದಲ್ಲಿ ಚಲನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವಿರುವದು: ಕೂಲಿ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳವು ಒಂದು ಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದುಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ನಿರಾತಂಕವಾಗಿ ಹೋಗಬಲ್ಲವು. ಅಂದಮೇಲೆ ಎಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭ ಸಿಕ್ಕಬಹುದೋ ಅಲ್ಲಿ ಅವು ಹೋಗ-ಲಣಿಯಾಗುವವು. ಉದ್ಯೋಗ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವೂ ಇಲ್ಲಿದೆ. ಅಂದರೆ ಜನರು ತಮಗೆ ಸರಿಕಂಡ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಲ್ಲರು ಅನುಭೋಗದ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ನಂತರ ಬರುವದು. ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದಲ್ಲಿ ಜನರ ಅನುಭೋಗವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವಂಥ ಯಾವ ಕಾನೂನುಗಳೂ ಇಲ್ಲ ಎಂಬದು ಅಡಕವಾಗಿದೆ. ಜನರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಆಹಾರ, ಅರಿವೆ, ಅಂಚಡಿ. ಮನೋರಂಜನ ಇವನ್ನು ಪಡೆಯಬಲ್ಲರು. ಹಾಗೆಯೇ ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವೂ ಅದರಲ್ಲಡಗಿದೆ. ಜನರು ಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗ-ಬಹುದು.

ಆದರೆ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಎಲ್ಲ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯಗಳು ಇಂದಿನ ಬಂಡವಾಳಶಾಹೀ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿವೆಯೇ ಎಂದು ಯಾರೂ ಕೇಳಬಹುದು. ಇವೆಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳು ಇಂದಿನ ವಾಸ್ತವಿಕ ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ಕ್ವಚಿತ್ತಾಗಿ ಕಂಡುಬರುವವು. ಇಲ್ಲವೇ ಇಲ್ಲ ಎಂದರೂ ಸಲ್ಲುವದು.

ವಾಸ್ತವಿಕ ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತಿರುವದು ಅಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆ (Imperfect Competition) ಇಲ್ಲವೆ ಗುತ್ತಿಗೆಗಳು. ಇವುಗಳ ಬಗೆ ಮುಂದಿನ ಪ್ರಕರಣದಲಿ ಕೆಲ ಮಾತುಗಳನು ಹೇಳೋಣ.

೧೦ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಗುತ್ತಿಗೆ



ಗುತ್ತಿಗೆಯೆಂದರೇನು? (monopoly)

ಯಾವದಾದರೂ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸರಕಿನ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಹತೋಟಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವವನು ಗುತ್ತಿಗೆದಾರನೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವನೊಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕನು ಪದಾರ್ಥಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಬದಲುಮಾಡಲಾರನು, ಎಂಬವನ್ನು ಹಿಂದೆಯೇ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಅಸಂಖ್ಯ ಉತ್ಪಾದಕರಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಒಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕನು ಒಂದು ಸರಕಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಏರಿಸಿದನೆಂದರೆ, ಇನ್ನುಳಿದ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹಾಗೇ ಇಟ್ಟರೆ, ಮೊದಲನೆಯವನಿಗೆ

ಗಿರಾಕಿಗಳೇ ಸಿಗದಂತಾಗುವದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಆತನು ಉಳಿದವರಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಆ ಸರಕನ್ನು ಮಾರತೊಡಗಿದನೆಂದರೆ ಎಲ್ಲ ಗ್ರಾಹಕರು ಆತ ನನ್ನೇ ಮುತ್ತುತ್ತಾರೆ ಆದರೆ ಅವನು ಇಡಿಯ ಪೇಟೆಯ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಂತೈಸುವಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ಯಾವನಾದ ರೊಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕನು ವ್ಯಕ್ತಿಶಃ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಬದಲಿಸ ಲಾರನು.

ಆದರೆ ಗುತ್ತಿಗೆಗಾರನ ವಿಷಯವು ಇದಕ್ಕೆ ತೀರ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಆತನ ಕೈಯಲ್ಲಿಯೇ ಆ ಸರಕಿನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪೂರೈಕೆ ಇದ್ದುದರಿಂದ ಆತನು ಬೆಲೆ ಯನ್ನು ಬದಲಿಸಬಲ್ಲನು. ಈಗ ಧಾರವಾಡದ ಇಲೆಕ್ಟ್ರಿಕ್ ಕಂಪನಿಗೆ ವಿದ್ಯು ಚ್ಛಕ್ತಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿಯ ದರವನ್ನು ಏರಿಸಿದರೆಂದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನ್ಯ ಮಾರ್ಗವಿಲ್ಲ. ಅವರಿಗೆ ವಿದ್ಯುತ್ತು ಪೂರೈಸುವಂಥ ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪ ನಿಯೇ ಇಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಜನರು ಗುತ್ತಿಗೆದಾರನಿಗೆ ತಲೆಬಾಗಬೇಕಾ ಗುವದು.

ಆದರೆ ಹೀಗೆ ಹೇಳುವದರಿಂದ ಪೂರೈಕೆಯ ಮೇಲಿನ ಅಧಿಕಾರವು ಸಂಪೂರ್ಣ ಇದ್ದೇ ತೀರಬೇಕೆಂದು ಹೇಳುವ ಕಾರಣವಿಲ್ಲ. ಅಂಥ ಗುತ್ತಿಗೆ ದಾರನಿಗೂ ಬದಲಿ ಸರಕುಗಳ ಭೀತಿ ಇದ್ದೇ ಇದೆ ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿಯ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಮಿತಿಮೀರಿ ಏರಿಸಿದರೆ ಜನರು ಅದನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವದನ್ನೇ ಬಿಟ್ಟುಕೊಟ್ಟು ಚಿಮಣಿ ಎಣ್ಣೆಯ ಕಂದೀಲುಗಳನ್ನು ಹಚ್ಚಬಹುದು. ಚಹಾದ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರು ಚಹಾದ ಬೆಲೆ ಏರಿಸಿದರೆ ಜನರು ಕಾಫೀ ಕುಡಿಯಲಾರಂಭಿಸ ಬಹುದು ಸಿನೇಮಾ ದರಗಳು ಏರಿದರೆ ನಾಟಕ ನೋಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಜನ ರಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದು ಬರಬಹುದು.

ಅಲ್ಲದೆ ಒಂದು ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಸರಕಿನ ಬೆಲೆ ಬಹಳ ಏರಿದಾಗ ಲಾಭ ಪ್ರಮಾಣವು ಹೆಚ್ಚುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಹೀಗಾಗಿ ಬೇರೆ ಸಾಹಸಿಗಳು ಈ

ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಅತಿಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ಮೀರಿ ಅನುಭೋಗಿಗಳ ಶೋಷಣೆಗಾರಂಭವಾಯಿತೆಂದರೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸರಕಾರವೂ ಅವಶ್ಯಕ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು.

ಇವೆಲ್ಲ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರನ ಶಕ್ತಿಗೂ ಒಂದು ಮಿತಿಯಿದೆ ಎಂಬುದು ಸುಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವದು

ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರು ಹಾಗೂ ಬೆಲೆ :

ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿರದಂತೆ ಇಲ್ಲಿ ಪೂರೈಕೆಯ ಮೇಲೆ ಹಿಡಿತವಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರನು ಜನರಿಗೆ ಯಾವದೇ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಮಾಣದ ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡಿ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರನು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಗೊತ್ತು ಮಾಡುವಾಗ ತನ್ನ ಒಟ್ಟು ಆದಾಯವು ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗುವಂತೆ ಲಕ್ಷ್ಯವೀಯುತ್ತಾನೆ.

ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು :

ಗುತ್ತಿಗೆಗಳನ್ನು ನಾವು ನಾಲ್ಕು ವಿಧವಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ಗುತ್ತಿಗೆಗಳು. ಇವು ಕಚ್ಚಾ ಸರಕುಗಳ ಪರಿಮಿತತೆಯಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸಿರುವವಾಗಿವೆ. ದಕ್ಷಿಣ ಆಫ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವಜ್ರಗಳ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆ ಹಿಡಿದ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿದೆ. ಅಂಥ ವಜ್ರಗಳು ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲೆಲ್ಲ ಬೇರೆಡೆ ಸಿಕ್ಕುವದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಆ ಕಂಪನಿಗೆ ವಜ್ರಗಳ ಗುತ್ತಿಗೆಯಿದ್ದಂತಾಯಿತು.

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಗುತ್ತಿಗೆಗಳು. ದೇಶದ ಹಿತದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕೆಲ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆಯಿಂದಲೇ ನಡೆಯಿಸಬೇಕಾಗುವದು

ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ರೇಲ್ವೇಮಾರ್ಗ, ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತಿ ಮೊದಲಾದವು ಗುತ್ತಿಗೆಯ ಉದ್ಯಮಗಳಾಗಿವೆ. ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಧಾರವಾಡದ ನಡುವೆ ಎರಡು ಕಂಪನಿಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಹಳಿಗಳನ್ನು ಹಾಕಿ ರೇಲ್ವೆನಡೆಯಿಸಿದರೆ ಅದೆಷ್ಟು ಹಾನಿಯಾಗುವದೆಂಬದನ್ನು ನೀವೇ ಊಹಿಸಿ.

ಮೂರನೆಯದಾಗಿ ಕಾನೂನಿನಿಂದ ಬಂದ ಗುತ್ತಿಗೆಗಳು. ಲೇಖಕರಿಗೆ ಮುಂತಾದವರಿಗೆ ಕಾಯಿದೆಯಿಂದ ಕೆಲ ಪುಸ್ತಕಗಳ ಗುತ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲ್ಪಡುವದು. ಇದು ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುವದು.

ನಾಲ್ಕನೆಯದಾಗಿ ಕೆಲವರು ಸ್ವೇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಬಹುದು ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಹಲವಾರು ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದುಗೂಡಿ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಹುದು.

ಗುತ್ತಿಗೆಯ ರೀತಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಯಾಯಿತು. ಇನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆಗಳಿಂದ ಏನಾದರೂ ಲಾಭವಿದೆಯೋ ಎಂದು ನಾವು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕು.

ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಅಡಕವಾದ ಅನಾವಶ್ಯಕ ಅಪವ್ಯಯವನ್ನು ಇದು ಅಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇದೀಗ ಹೇಳಿದಂತೆ ಎರಡು ಪಟ್ಟಣಗಳ ನಡುವೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ರೇಲ್ವೆಗಳಾಗುವ ಸಂಭವವಿದೆ ಆದರೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಅಂಥ ಪ್ರಸಂಗ ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಗುತ್ತಿಗೆಯಿದ್ದಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿದ್ದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಕಾರಖಾನೆಗಳು ಇರಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಅವೆಲ್ಲ ಚಿಕ್ಕ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆಯೋ ಉತ್ಪಾದಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಆದರೆ ಅದೇ ಒಂದೇ ಕಂಪನಿಯು ಒಟ್ಟು ಪೂರೈಕೆಯನ್ನೆಲ್ಲ ಮಾಡಹತ್ತಿತೆಂದರೆ ಉತ್ಪಾದನೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಾಗುವದು. ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಿಂದ ಉತ್ಪಾದಿಸುವದರಿಂದಾಗುವ ಲಾಭಗಳನ್ನು ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ಅರಿತಿದ್ದೇವೆ. ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣ

ದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ನಡೆದ ಮೇಲೆ, ಕೊಳ್ಳುವದು, ಮಾರುವದು ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತಗಳ ವೆಚ್ಚ ಇವೆಲ್ಲ ಸಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ ನಾಲ್ಕಾರು ಕಂಪನಿಗಳಿದ್ದರೆ ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪ್ರಚಾರಗೊಳಿಸಲು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಜಾಹೀರಾತು ಕೊಡಬೇಕಾಗಿ ಅದರ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು. ಆದರೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಹಾಗಾಗಲಾರದು ಅತ್ಯಾಧುನಿಕ ಯಂತ್ರ ಸಲಕರಣೆಗಳನ್ನೂ ಸಂಶೋಧನೆಗಳನ್ನೂ ಗುತ್ತಿಗೆದಾರನು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ಇವು ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳವಿರುವದರಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಶಃ ಉತ್ಪಾದಕರು ಅವನ್ನುಪಯೋಗಿಸಲಾರರು. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ಸಲಕರಣೆಗಳ ಲಾಭ ಜನರಿಗೂ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೂ ಆಗದೇ ಹೋಗುವ ಸಂಭವವೂ ಉಂಟು. ಹೀಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆಗಳಿಂದ ಅನೇಕ ಮುಖ್ಯವಾದ ಲಾಭವಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ಅವುಗಳು ದೋಷಮುಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ.

ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆಯನ್ನಿಡುತ್ತಾರೆ. ಎಂಬದು ಎಲ್ಲರೂ ತಿಳಿದ ವಿಷಯ. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ತರಬೇಕಾಗುವದು. ಸ್ಪರ್ಧೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಉತ್ಪಾದಕನು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆಯನ್ನು ತರಲು ಅವಿರತವಾಗಿ ಹಣಗಾಡುತ್ತಿರುತ್ತಾನೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಸುಧಾರಣೆಗಳಿಂದ ಉತ್ಪಾದನಾವೆಚ್ಚವು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಲಾಭದ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚುವದು. ಆದರೆ ಇದರಿಂದ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಅನುಭೋಗಿಗಳಿಗೂ ಲಾಭವಾಗುವದು. ಆದರೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯಲ್ಲಿಯ ಉತ್ಪಾದಕನಿಗೆ ಬೇರಾರ ಅಂಜಿಕೆಯೂ ಇಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಹಾಗೆ ಸುಧಾರಣೆಗಳನ್ನು ತರಲು ಆತನು ಉತ್ಸುಕನಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಜನರು ಆದ್ದರಿಂದ ಸುಧಾರಣೆಗಳಿಲ್ಲದೆ ಹೋಗಬೇಕಾಗುವದು. ಅಲ್ಲದೆ ಪ್ರಬಲಗುತ್ತಿಗೆದಾರರು ಸರಕಾರವನ್ನು ಲಂಚ ಮೊದಲಾದ ಹೀನಮಾರ್ಗಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ಕೈಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇಂಥ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಆರ್ಥಿಕ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಹೀಗೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯಿಂದಾಗುವ ಹಾನಿಗಳೇ ಬಹಳವಿದ್ದುದರಿಂದ ಎಷ್ಟೋ ಸರಕಾರಗಳು ಅವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಕಾನೂನಗಳನ್ನು ಮಾಡಿವೆ. ಆದರೆ

ಒಂದು ಮಾತನ್ನು ಮಾತ್ರ ನಾವು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು. ಲೋಕೋಪಯೋಗಿ ಉದ್ಯಮಗಳು ರೇಲ್ವೆ, ಅಂಚೆ ಮತ್ತು ತಂತಿ, ನೀರಿನ ಪೂರೈಕೆ, ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರ ಕೈಯಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಒಳ್ಳೆಯ ರೀತಿಯಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತವೆ, ಎಂಬುದು ಸರ್ವಸಮ್ಮತ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಾಗಿದೆ ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಇವನ್ನು ಗುತ್ತಿಗೆದಾರರ ಕೈಯಲ್ಲಿಯೇ ಕೊಟ್ಟಿವೆ ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಸರಕಾರಗಳೇ ಆ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನು ನಡೆಯಿಸುವವು

ಅಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆ (Imperfect Competition):—

ಇನ್ನು ಅಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲ ಮಾತುಗಳನ್ನು ಹೇಳಿ ಈ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಮುಗಿಸೋಣ ಹಿಂದಿನ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯೆಂದರೇನು ಎಂಬದನ್ನು ಚನ್ನಾಗಿ ವಿಮರ್ಶಿಸಿದೆವು ಇದೀಗ ಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನು ಪರಾಮರ್ಶಿಸಿದೆವು. ಆದರೆ ವಾಸ್ತವಿಕ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಾವು ಇವೆರಡೂ ತರದ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ರೀತಿಗಳನ್ನು ಕಾಣುವದಿಲ್ಲ ಇವೆರಡರ ಮಧ್ಯದ ಯಾವದೇ ಒಂದು ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನಾವು ನೋಡುತ್ತೇವೆ ಬಹು ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬನೇ ಉತ್ಪಾದಕನೂ ಇರುವದಿಲ್ಲ ಹಾಗೂ ಅನೇಕ ಉತ್ಪಾದಕರೂ ಇರುವದಿಲ್ಲ ಅಂದರೆ ಕೆಲ ಉತ್ಪಾದಕರು ಮಾತ್ರ ಇರುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ ಕೆಲ ಮಾರುವವರು ತಮ್ಮ ವ್ಯಕ್ತಿಶಃ ಉತ್ಪಾದನಾ ಪರಿಮಾಣದ ಬಲದಿಂದ ಬೆಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತರಬಹುದು ಕೆಲವು ಸಲ ಸಂಘಟಿತ ಪೇಟೆಗಳೂ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಕೊಳ್ಳುವವರು ಈ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ದರವಿದೆ, ಇನ್ನೊಂದು ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ದರವಿದೆ. ಇದನ್ನು ವಿಚಾರಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಇಂಥ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಬೆಲೆ ಇರಲಾರದು. ವಸ್ತುವಿನಲ್ಲಿಯ ಅಂತರಗಳೂ ಬೆಲೆಯ ಭಿನ್ನತೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವವು. ಲಕ್ಸ ಸಾಬೂನನ್ನು ಹಮಾಮ ಸಾಬೂನಿಗಿಂತ ಒಬ್ಬರು ಒಳ್ಳೆಯದೆಂದು ತಿಳಿಯಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅದಕ್ಕೆ ಆತನು ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆ ತೆರಬಹುದು. ಸಾಬೂನಿನ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ನಾವು ಒಟ್ಟಾರೆ ಅಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿದೆ, ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಚಿಕ್ಕ ಚಿಕ್ಕ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ನಾವು

ಒಂದೇ ಸರಕಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬೆಲೆಗಳಿದ್ದದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಆದರೂ ಅವು ಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರವು ನಿರಾತಂಕವಾಗಿ ಸಾಗಿರುತ್ತದೆ ಏಕೆಂದರೆ ಅವುಗಳ ಸನಿಹ ದಲ್ಲಿದ್ದ ಜನರು ಬೆಲೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಾದರೂ "ಇನ್ನೆಲ್ಲಿ ದೂರಹೋಗುವದು ?" ಎಂದುಕೊಂಡು ಸುಮ್ಮನೆ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಒಟ್ಟಾರೆ ಹೇಳುವದೆಂದರೆ ನಿತ್ಯ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಾವು ಒಂದೆಡೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನೂ ಕಾಣುತ್ತಿಲ್ಲ; ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ ಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನೂ ಕಾಣುತ್ತಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅಲ್ಲಿ ಅಪೂರ್ಣ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿದ್ದು ಒಂದೇ ಸರಕಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದೇವೆ.

೧೧ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಹಣ.



ಇಂದಿನ ಸುಧಾರಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಹಣದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯನ್ನೇ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಹಣವಿಲ್ಲದೆ ಇಂದಿನ ನಮ್ಮ ಯಾವ ವ್ಯವಹಾರ ಗಳೂ ಸೂಸೂತ್ರವಾಗಿ ಸಾಗಲಾರವೆಂಬುದನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅರಿತಿದ್ದೇವೆ "ಇಂದು ಹಣವೇ ಇಲ್ಲದಂತಾದರೆ ?" ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಕೇಳಿದರೆ ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರವೂ ನಿಂತುಹೋಗುವದು. ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಆದರೆ ವಸ್ತು ಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗಿಲ್ಲ. ಮಾನವನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಹಣವಿಲ್ಲದ ಒಂದು ಅವಸ್ಥೆ ಇತ್ತೆಂದು ಹೇಳಿದರೆ ಕೆಲವರಿಗೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಾಗಬಹುದು.

ಇಂಥ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಹಾರವೆಲ್ಲ ಸರಕುಗಳ ನೇರವಾದ ವಿನಿಮಯದಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತು. ಒಕ್ಕಲಿಗನು ತಾನು ಬೆಳೆದು ಜೋಳವನ್ನು ನೇಕಾರನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಆತನಿಂದ ಅರಿವೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದನು. ಕುಂಬಾರನು ಗಡಿಗೆ ಮಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಕ್ಕಲಿಗನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಕಾಳು ಕಡಿಯನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು. ಬಡಿಗನು ಒಕ್ಕಲಿಗನ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟು ಅದಕ್ಕೆ ಕಾಳಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿಯೇ ಪ್ರತಿಫಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು.

ಹೀಗೆ ಸರಕುಗಳ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ವಿನಿಮಯವು ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತೇನೋ ನಿಜ. ಆದರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳಿದ್ದವು. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ವಿನಿಮಯವಾಗಬೇಕಾದರೆ ನನಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುವು ಇನ್ನೊಬ್ಬನಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೇ ಇನ್ನೊಬ್ಬನು ನನ್ನಲ್ಲಿದ್ದ ವಸ್ತುವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧನಿರಬೇಕು. ನನಗೆ ಅರಿವೆ ಬೇಕಾಗಿದೆ ನನ್ನ ಹತ್ತಿರ ಇದ್ದದ್ದು ಕೋಳೀ ತತ್ತಿ ಮಾತ್ರ. ನಾನು ಅರಿವೆಯಿದ್ದವನನ್ನು ಹುಡುಕಬೇಕು ಆದರೆ ಆ ಅರಿವೆಯ ಒಡೆಯನಿಗೂ ತತ್ತಿ ಬೇಕಾಗಿರಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಒಂದು ವಸ್ತುವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅದೆಷ್ಟು ಶ್ರಮ ಪಡಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು ? ಜೆವ್‌ಹ್ಯಾಮನು ಒಂದು ಸೋಜಿಗದ ಕತೆಯನ್ನು ಹೇಳುತ್ತಾನೆ ಆಫ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿಯ ಒಬ್ಬ ಪ್ರವಾಸಿಕನಿಗೆ ಒಂದು ನಾವೆ ಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ನಾವೆಯ ಒಡೆಯನಿಗೆ ಹಸ್ತಿದಂತ ಮಾತ್ರವೇ ಬೇಕಾಗಿತ್ತು ಆದರೆ ಪ್ರವಾಸಿಕನ ಹತ್ತಿರ ಅದು ಇದ್ದಿಲ್ಲ. ಪ್ರವಾಸಿಕನಿಗೆ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಮನುಷ್ಯನು ಸಿಕ್ಕನು. ಆತನಲ್ಲಿ ಹಸ್ತಿದಂತವಿತ್ತು ಆದರೆ ಅವನಿಗೆ ಅರಿವೆ ಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಪ್ರವಾಸಿಕನಲ್ಲಿಯೂ ಅರಿವೆಯಿದ್ದಿಲ್ಲ. ಅವನಲ್ಲಿ ತಂತಿ ಮಾತ್ರವೇ ಇತ್ತು. ಕೊನೆಗೆ ಒಬ್ಬನಿಗೆ ತಂತಿಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಅರಿವೆ ಪಡೆದನು. ಆ ಅರಿವೆಯಿಂದ ಹಸ್ತಿದಂತವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ಆ ಹಸ್ತಿದಂತದಿಂದ ನಾವೆಯನ್ನು ಕೊಂಡನು ! ನೋಡಿದಿರಾ ?

ಇಲ್ಲಿಗೇ ಮುಗಿಯಲಿಲ್ಲ. ನಾವು ಒಂದು ಸರಕನ್ನು ಯಾವ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಇನ್ನೊಂದು ಸರಕಿಗಾಗಿ ವಿನಿಮಯಿಸಬೇಕು ? ಎಂಬದು ಇನ್ನೊಂದು

ಸಮಸ್ಯೆ. ಒಂದು ಸೇರು ಗೋದಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಅಕ್ಕಿ, ಹವೀಜ, ಶುಂಠಿ, ಮೆಣಸು, ಯಾಲಕ್ಕಿ, ಎಣ್ಣೆ, ಬೆಣ್ಣೆ ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ಕೊಡಬೇಕು ? ಇದೊಂದು ಅತಿ ಸಂಧಿಗ್ಧವಾದ ತೊಡಕಾಗಿತ್ತು. ಇನ್ನು ಕೆಲ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಅಭೇದ್ಯವಿವೆ. ಅಂಥವನ್ನು ಭೇಧಿಸಿ ನಾವು ವಿನಿಮಯಿಸಬೇಕೇ ? ನನ್ನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಆನೆಯಿದ್ದು ನನಗೆ ಅನೇಕ ಸರಕುಗಳು ಬೇಕಾಗಿವೆ. ಆ ಆನೆಯನ್ನು ಕಡಿದು ಬಿಡಿ ಭಾಗಗಳಿಂದ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಬೇಕೇ ?

ಹಣ ಎಂದರೇನು ?

ಇವೆಲ್ಲ ತೊಡಕುಗಳು ಸರಕುಗಳ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ವಿನಿಮಯದಲ್ಲಿ ಇದ್ದುದರಿಂದ ಅವುಗಳ ನಿವಾರಣೆಗಾಗಿಯೇ ಹಣವು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬಂತು. ಆದರೆ ' ಹಣ ' ಎಂದರೇನು ? ಎಂದು ನಾವು ಕೇಳಿದರೆ ಉತ್ತರ ಬೇಗನೆ ಸಿಕ್ಕಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ! ನಾಣ್ಯ ನೋಟು, ಚೆಕ್ಕು, ಬೆಳ್ಳಿ ಬಂಗಾರ ಇವೆಲ್ಲ ಹಣವೇ ? ಅಥವಾ ಬರಿ ನಾಣ್ಯಗಳಷ್ಟೇ ಹಣವೇ ? ಹೀಗೆ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸಲು ಹೊರಟಾಗ ಈ ರೀತಿಯ ಗೊಂದಲವೇಳುವದು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಹಣದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುವದೆಲ್ಲವೂ ಹಣವೇ ಎಂದು ಹೇಳುವದು ವಾಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾದರೆ ಹಣ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯಗಳಾವವು ?

ಹಣದ ಕಾರ್ಯಗಳು:—

ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಹಣವು ವಿನಿಮಯದ ಮಾಧ್ಯಮವಾಗಿದೆ. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಆಫ್ರಿಕೆಯ ಪ್ರವಾಸಿಕನಿಗೆದುರಾದ ತೊಂದರೆಗಳು ಇಂದು ನಮಗೆ ಬರುವದಿಲ್ಲ ನಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರಿ, ಆ ಹಣದಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ನಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಬರುವದು. ಹಣವನ್ನು ಎಲ್ಲರೂ ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳ ಇಲ್ಲವೇ ಸೇವೆಗಳ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರಿಗೆ ಹಣ ಬೇಕಾಗಿದೆಯೆಂತಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಆ ಹಣದಿಂದ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬಹುದೆಂಬುದನ್ನು ಅವರು ಅರಿತಿದ್ದಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಹಣಕ್ಕೆ "ಸರ್ವರೂ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ '' ಎಂದೂ ಹೆಸರಿದೆ.

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಹಣವು ಮೂಲ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯಬಲ್ಲದು. ಇಂದು ನಾವು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಹಣದ ಮುಖಾಂತರವಾಗಿ ಹೇಳಿ ಬಿಡುತ್ತೇವೆ ಗೋದಿ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಒಂದು ಸೇರು ಎಂತಲೂ, ಜೋಳ ಎಂಟಾಣೆಗೆ ಒಂದು ಸೇರು ಎಂತಲೂ, ಅಂದು ಬಿಡುತ್ತೇವೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅರ್ಧಸೇರು ಗೋದಿಗೆ ಒಂದು ಸೇರು ಜೋಳ ಇದು ಮೂಲ್ಯವಾಯಿತು. ಮೂಲ್ಯವನ್ನು ಹೀಗೆ ಹಣದ ಮುಖಾಂತರ ಹೇಳುವದರಿಂದ ನಮಗೆ ಅನೇಕ ಲಾಭಗಳಾಗುತ್ತವೆ. ಎಲ್ಲ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಹೀಗೆ ಒಲ್ಲೆ, ಅಂದರೆ ಹಣದ ಮುಖಾಂತರ ಹೇಳಿದ ಮೂಲ್ಯ, ಬರುವದು ಅನವಶ್ಯಕವಾದ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನೂ ನಾವು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಂಡಂತಾಯಿತು.

ಮೂರನೆಯದಾಗಿ ಸಾಲ ಕೊಳ್ಳುವದನ್ನೂ, ಕೊಡುವದನ್ನೂ ಹಣವು ಸುಲಭೀಕರಿಸುವದು. ಸರಕುಗಳ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಬದಲಾವಣೆ ಇದ್ದಾಗ್ಗೆ ಸಾಲ ಕೊಡುವದೂ ಕೊಳ್ಳುವದೂ ಕಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು. ನಾನು ಒಂದು ಆಕಳ ಕರುವನ್ನು ಇನ್ನೊಬ್ಬನಿಗೆ ಸಾಲರೂಪವಾಗಿ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೆ. ಇನ್ನು ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಆತನು ನನಗೆ ಒಂದು ಕರುವನ್ನೇ ತಿರುಗಿ ಕೊಡಬೇಕೇ ? ಅಥವಾ ದೊಡ್ಡ ಆಕಳವನ್ನೇ ? ಆದರೆ ಇಂದು ಕೊಟ್ಟಂಥ ೧೦ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನೂ ಇನ್ನು ಹತ್ತು ವರ್ಷದ ಮೇಲೆ ತಂದು ಕೊಟ್ಟರೂ ಅದೇ ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಪಡೆಯಲು ಹಿಂಜರಿಯುವದಿಲ್ಲ

ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಮೂಲ್ಯವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಹಣದಿಂದ ತುಂಬಾ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಟ್ಟ ಹಣವು ಹಾಳಾಗಿ ಹೋಗುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ನಾವು ಆಕಳುಗಳನ್ನು ಅದೆಷ್ಟು ದಿನ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡಬಲ್ಲೆವು ? ಅಥವಾ ಜೋಳ ಮುಂತಾದ ಕಾಳುಕಡಿಗಳನ್ನಾದರೂ ಎಷ್ಟು ಕಾಲ ಕೂಡಿಸಿಡಬಲ್ಲಿರಿ ? ಕಾಲಕ್ರಮೇಣ ಅವು ಕೆಟ್ಟುಹೋಗುವ ಸಂಭವವಿರುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಹಣದ ವಿಷಯವು ಹಾಗಲ್ಲ ಅದನ್ನು ನೀವು ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಕಾಲವೂ ಇಡಬಹುದು. ಅದು ಕೆಡುವದಿಲ್ಲ.

ಬೆಳ್ಳಿ ಬಂಗಾರ ಮತ್ತು ಹಣ:- ಆಧುನಿಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಬೆಳ್ಳಿ ಬಂಗಾರ ಗಳನ್ನು ಹಣದ ಪ್ರಮುಖ ರೂಪಗಳಾಗಿ ಸರ್ವರೂ ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ ಆದರೆ ಇದರಿಂದ ಇವೇ ಧಾತುಗಳು ಮೊದಲಿನಿಂದ ಹಣವಾಗಿದ್ದವು ಎಂದು ತಪ್ಪು ಕಲ್ಪನೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು. ಪುರಾತನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಿಂಪೆ, ಕವಡೆ, ಹರಳು ಗಳು, ಮುತ್ತುಗಳು, ಆಕಳು, ಕುರಿ ಇವೆಲ್ಲ ಹಣದಂತೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪ ಟ್ಟವೆ. ಆದರೆ ಇವೆಲ್ಲ ಹಣವಾಗಿ ಉಳಿಯಲಿಲ್ಲ ಬೆಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಬಂಗಾರ ಗಳು ಮಾತ್ರ ಉಳಿದವು. ಇದೇಕೆ ?

ಈ ಧಾತುಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ಒಯ್ಯಲು ಬರುವಂಥವೂ ಮತ್ತು ಬಹಳ ಕಾಲ ಬಾಳಬಲ್ಲವೂ ಆಗಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಇವನ್ನು ನಾವು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಭಾಗಗಳ ನ್ನಾಗಿ ವಿಭಾಗಿಸಬಹುದು. ಬೆಳ್ಳಿ ಬಂಗಾರಗಳನ್ನು ನಾವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಗೊತ್ತುಹಿಡಿಯಬಲ್ಲೆವು. ಅಲ್ಲದೆ ಜನರು ಬೆಳ್ಳಿ ಬಂಗಾರಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಅಲಂಕಾರಕ್ಕೋಸುಗವೇ ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅವಕ್ಕೊಂದು ಅಂತ ರ್ಗತ ಬೆಲೆ ಬಂದಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಉಳಿದೆಲ್ಲ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಇವನ್ನೇ ಹಣದ ಪ್ರಮುಖ ರೂಪಗಳೆಂದು ಜನರು ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಮಾಣ ನಾಣ್ಯ ಮತ್ತು ಸಹಾಯಕ ನಾಣ್ಯಗಳು-(Standard and token coins)

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ದೇಶದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ನಾವು ಅವಲೋಕಿಸಿದೆ ವೆಂದರೆ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಬೆಳ್ಳಿ ಅಥವಾ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯವನ್ನೇ ಜನರು ಪ್ರಮಾಣವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡದ್ದು ತಿಳಿದು ಬರುವದು. ನಮ್ಮಲ್ಲಿಯ ರೂಪಾಯಿ ಅಂಥ ನಾಣ್ಯ. ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ಪೌಂಡು, ಅಮೇರಿಕೆಯಲ್ಲಿಯ ಡಾಲರು ಇವು ಪ್ರಮಾಣ ನಾಣ್ಯಗಳು. ಪ್ರಮಾಣ ನಾಣ್ಯದ ಗುಣಧರ್ಮಗಳೆಂದರೆ ಅದ ರೊಳಗಿನ ಧಾತುವಿನ ಬೆಲೆ ಅದರ ಬೆಲೆಗೆ ಸರಿಯಾಗಿರಬೇಕು. ಅಂದರೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಕರಗಿಸಿ, ಬಂದ ಬೆಳ್ಳಿಯನ್ನು ಮಾರಿದರೆ ನಮಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿ ಸಿಕ್ಕಬೇಕು. ಇಂದಿನ

ಹೊಸ ರೂಪಾಯಿ ಈ ರೀತಿ ಇಲ್ಲ ಎಂದು ಯಾರೂ ಹೇಳಬಹುದು. ಹೊಸ ರೂಪಾಯಿಯಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು ೪ ಆಣೆಯಷ್ಟು ಮಾತ್ರ ಬೆಳ್ಳಿ ಇದೆ. ಯುದ್ಧ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿಯ ರೂಪಾಯಿಯು ನಿಜವಾದ ಪ್ರಮಾಣ ನಾಣ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಇಂಥ ಪ್ರಮಾಣನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲರೂ ಅಪವಾದವಿಲ್ಲದೆ ಅನಿಯಮಿತ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಬೇಕು. ನಾವು ಒಬ್ಬನಿಗೆ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ಚಿಲ್ಲರೆ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ಕೊಡಹೋದಾಗ ಆತನು ಅವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸ ಬಹುದು. ಆದರೂ ರೂಪಾಯಿಯ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವದು ಕಾಯ ದೆಯ ವಿರುದ್ಧವಾಗುವದು.

ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ಹೊರ್ತುಪಡಿಸಿ ಉಳಿದ ನಾಲ್ಕಾಣೆ, ಎರಡಾಣೆ, ಒಂದಾಣೆ ಇವೆಲ್ಲ ಸಹಾಯಕ ನಾಣ್ಯಗಳೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ಇಂಥ ನಾಣ್ಯಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದೇ ಇದೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿಯ ಧಾತುಗಳ ಬೆಲೆ ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಇರುವದು. ಮತ್ತು ಅವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಜನರು ಕಾಯದೆಯಿಂದ ಬದ್ಧರಾಗಿರುವದಿಲ್ಲ

ನಾಣ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗಳು (Monetary systms)

ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ನಾವು ಅವಲೋಕಿಸಿದರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ತರಹದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಗಳಿದ್ದದ್ದು ಕಂಡುಬರು ವದು ಅಂಥ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾದ ಒಂದೆರಡು ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ಏಕ ಧಾತುಪದ್ಧತಿ(Monometallism) :—

ಈ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಒಂದು ಧಾತುವನ್ನು—ಬೆಳ್ಳಿ ಅಥವಾ ಬಂಗಾ ರವು-ಪ್ರಮಾಣ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉಳಿದ ಧಾತುಗಳ ನಾಣ್ಯಗಳು ಸಹಾಯಕನಾಣ್ಯಗಳಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡುವವು. ಬಂಗಾರ ಮತ್ತುಬೆಳ್ಳಿ ಇವೆರಡರ ಏಕನಾಣ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಕಾಣ ಬಹುದು.

ದ್ವಿಧಾತು ಪದ್ಧತಿ (Bimetallism) :—

ಇದರಲ್ಲಿ ಬೆಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಬಂಗಾರ ಇವೆರಡೂ ಧಾತುಗಳ ನಾಣ್ಯಗಳು ಪ್ರಮಾಣ ನಾಣ್ಯಗಳಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡುವವು. ಮೂರನೆಯದಾಗಿ, ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿ. ಈ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಸರಕಾರದವರು ತಾವು ಅಚ್ಚು ಹಾಕಿದ ಹಾಳೆಗಳನ್ನು ಜನರು ಹಣ ಎಂದು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಆಜ್ಞಾಪಿಸುವರು. ಜನರಿಗೆ ಸರಕಾರದಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸವಿರುವದರಿಂದ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವದು. ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ನೋಟುಗಳು ಇದಕ್ಕೆ ಸಾಕ್ಷಿ.

ಬಂಗಾರದ ಪದ್ಧತಿ (Gold standard) :—

೧೯೧೪ರ ಇತ್ತೀಚಿನ ವರೆಗೆ ಎಲ್ಲ ಮುಂದುವರಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಗಳೇ ಪ್ರಧಾನ ನಾಣ್ಯಗಳಾಗಿದ್ದವು. ಹೀಗಾಗಿ ಅದು ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬಂಗಾರದ ಪದ್ಧತಿಯೇ ಆಗಿಬಿಟ್ಟಿತ್ತು, ಎನ್ನಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ.

ಬಂಗಾರದ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ, ಬಂಗಾರವೇ ಎಲ್ಲ ಸರಕುಗಳ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಅಳತೆಗೋಲಾಗುವದು ಈ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನನುಸರಿಸುವ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ನಾಣ್ಯಗಳು ಬಂಗಾರದವಿರುತ್ತವೆಂದು ಭಾವಿಸುವ ಕಾರಣವಿಲ್ಲ. ಅದರ ಪ್ರಮಾಣನಾಣ್ಯವು ಮಾತ್ರ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ತೂಕ ಬಂಗಾರವನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರುವದು. ಒಂದು ಪೌಂಡಿನಲ್ಲಿ ೧೫ ರೂಪಾಯಿ ತೂಕದ ಬಂಗಾರವಿರಬೇಕು. ಇತ್ಯಾದಿ. ಈ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿಯೇ ನಾವು ಮತ್ತೆ ಕೆಲ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನೂ ನೋಡಬಹುದು. ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಗಳು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದು, ನೋಟುಗಳನ್ನು ಬೇಕಾದಾಗ ಕೊಟ್ಟು ಅಷ್ಟೇ ಬೆಲೆಯ ಬಂಗಾರ ಪಡೆಯುವದು ಒಂದು ತರಹ. ಅಥವಾ ಬಳಕೆಗಾಗಿ ನೋಟು ಮತ್ತು ಇತರ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ನಿಮಗೆ ಬೇಕಾದಾಗ ನಾಡಿನ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ನೋಟುಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಬಂಗಾರ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಏನೇ ಇರಲಿ ಈ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿಯ ಅತಿ ಮುಖ್ಯ ಮಾತೆಂದರೆ ಬಂಗಾರಕ್ಕೂ ಪ್ರಧಾನ ನಾಣ್ಯಕ್ಕೂ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂಬಂಧವಿದೆ.

ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲರೂ ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ವಿಶ್ವದ ತುಂಬೆಲ್ಲ ಬೇಡಿಕೆ ಇದೆ. ಬೆಳ್ಳಿಯನ್ನು ಒಂದು ದೇಶದ ಜನರು ಬೇಡಿದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶವು ಬೇಡಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವದರಿಂದ ಅದು ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಾಗಿ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರ, ವಿನಿಮಯಗಳು ಲಾಭ ಹೊಂದುವವು. ಮತ್ತು ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಂತೆ ಇಲ್ಲಿ ಭ್ರಮೆಗೆಟ್ಟ ನಾಣ್ಯೋತ್ಪಾದನೆ ಯಾಗಲಾರದು. ಯಾವದೊಂದು ಸರಕಾರವು ತಾನು ಬಯಸಿದರೆ ಬೇಕಾ ದಷ್ಟು ನೋಟುಗಳನ್ನು ಅಚ್ಚು ಹಾಕಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದು ಬಯಸಿದಷ್ಟು ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಬಂಗಾರದ ಪೂರೈಕೆಯು ನಿಯಮಿತವಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಅತಿಪ್ರಸರಣಕ್ಕೆ ಎಡೆಯಿಲ್ಲ. ಜಗತ್ತಿನ ಬಂಗಾರದ ಪೂರೈಕೆಯು ವರುಷ ವರ್ಷವೂ ಕ್ರಮೇಣ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವದರಿಂದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥೈರ್ಯವು ನೆಲಿಸುವದು. ಮೇಲಾಗಿ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಜಗತ್ತಿನ ಜನರ ವಿಶ್ವಾಸವಿದ್ದುದರಿಂದ ಬಹುತರ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಅದನ್ನು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ತರಲು ಹೆಣಗಾಡಿದವು.

ಆದರೆ ಇದರಲ್ಲಿ ದೋಷಗಳೇ ಇಲ್ಲವೆ? ಹೊಸ ಬಂಗಾರದ ಕಣಿಗಳು ಒಮ್ಮೆಲೆ ನಮಗೆ ಸಿಕ್ಕರೆ, ನಾಣ್ಯಗಳು ತತ್ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುವವು. ಹೀಗಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುವವು. ಅಥವಾ ಬಂಗಾರದ ಪೂರೈಕೆ ಒಮ್ಮೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ ನಾಣ್ಯಗಳ ತೀವ್ರ ಕೊರತೆಯುಂಟಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ತೊಡಕುಂಟಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ನಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ದಿಮೆಗಳ ಭವಿತವ್ಯ- ವನ್ನು ಈ ಬಂಗಾರದ ಅನಿಯಮಿತ ಪೂರೈಕೆಯಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವದು. ಬುದ್ಧಿವಂತರ ಲಕ್ಷಣವಲ್ಲ ಎಂದು ಕೆಲವರು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಸಲ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿ ಸುವದು ಅವಶ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. [illegible]
ರಾಷ್ಟ್ರವು ಎಲ್ಲಿಂದ ತರಬೇಕು? [illegible]

ಮುದ್ರಣಾಲಯಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ಹಾಗೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಜಗತ್ತಿನ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಬಂಗಾರವನ್ನೇ ತಮ್ಮ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿದರೆ ಈಗ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಬಂಗಾರವು ಸಾಲುವದೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂಬ ಒಂದು ಸಂಶಯ. ಇವೆಲ್ಲ ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಮನದಂಡ, ಜನರ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯ ಮೇಲಿನ ಪ್ರೇಮ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ (Managed) ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯ ಕಡೆಗೆ ಮನಸ್ಸು ಹರಿಯತೊಡಗಿತು.

ಕಾಗದದ ಹಣಪದ್ಧತಿ : (Paper Currency)

ಇಂದು ಮುಂದುವರಿದ ಅನೇಕ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಗಳು ಅಂದರೆ, ನೋಟುಗಳು ಚಲಾವಣೆಯಲ್ಲಿರುವದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ನಮ್ಮಲ್ಲಿಯೇ ಬೆಳ್ಳಿಯ ರೂಪಾಯಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಧಾತುಗಳ ಸಹಾಯಕ ನಾಣ್ಯಗಳಲ್ಲದೆ ಸರಕಾರದಿಂದ ಕೊಡಲ್ಪಟ್ಟ ನೋಟುಗಳನ್ನೂ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ. ಸರ್ವಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಸರಕಾರದ ಪರವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ನೋಟುಗಳನ್ನು ಹೊರಡಿಸುತ್ತವೆ. ನಮ್ಮ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ (Reserve Bank of India) ಈ ಅಧಿಕಾರವಿದೆ.

ಹಾಗಾದರೆ ಈ ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಿಂದ ಏನಾದರೂ ವಿಶೇಷ ಪ್ರಯೋಜನವಿದೆಯೇ ? ನೋಟುಗಳನ್ನು ನಾವು ಸುಲಭವಾಗಿ ಒಯ್ಯಬಹುದು ಮತ್ತು ಬಂಗಾರದ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ನಾಣ್ಯಗಳಂತೆ ಅದು ಭಾರವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಸಾವಿರ ಬಿಡಿ ರೂಪಾಯಿ ತುಂಬಿದ ಒಂದು ಚೀಲವನ್ನು ಹೊತ್ತುಕೊಂಡು ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೋಗುವದಕ್ಕಿಂತ, ಒಂದು ನಾಲ್ಕು ಇಂಚು ಉದ್ದವಿರುವ ಕಾಗದವನ್ನು ಕಿಸೆಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವದು ಎಷ್ಟು ಸುಲಭ ನೋಡಿರಿ ! ಮತ್ತು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಇಡಬಹುದು. ಬೇಕಾದಾಗ ಸರಕಾರವು ಚಲಾವಣೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು, ಬೇಡವಾದಾಗ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿದ್ದಂತೆ ನಾವೇ ನಾಣ್ಯದ ಸೇವಕರಾಗದೆ ಇಲ್ಲಿ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯನ್ನೇ ನಮ್ಮ ಸೇವಕನನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ರಾಷ್ಟ್ರವು ತನಗೆ ಅನುಕೂಲವಿದ್ದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಚಲಾವಣೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯು ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯ ಎಲ್ಲ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವದು.

ಆದರೆ ಈ ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಗಂಡಾಂತರವಿದೆ ಸರಕಾರವು ಮುದ್ರಣಾಲಯದ ಸಹಾಯದಿಂದ, ಬೇಕಾದಷ್ಟು ನೋಟುಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಬಹುದಾದುದರಿಂದ, ಯಾವ ಕಾಲಕ್ಕೆ ನೋಟುಗಳ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು ಇಳಿಯಬಹುದೋ ಹೇಳಲಿಕ್ಕೆ ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಮಹಾಯುದ್ಧದ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಜರ್ಮನಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಗೋಣೀ ಚೀಲದ ತುಂಬ ನೋಟುಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟರೂ ಒಂದು ಬ್ರೆಡ್ಡಿನ ತುಣುಕು ಸಿಗುತ್ತಿದ್ದಿಲ್ಲವಂತೆ! ಹೀಗೆ ದೇಶದಲ್ಲಿ ನೋಟುಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಬೇಕಾವದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುತ್ತ ಹೋಗುವವು ಅತಿಪ್ರಸರಣ ಭೂತವು ತಲೆದೋರುವದು. ಇನ್ನೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಮಾತು. ಒಂದು ದೇಶದ ನೋಟುಗಳು ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವದಿಲ್ಲ, ಎಂಬದನ್ನು ನೀವೆಲ್ಲ ಬಲ್ಲಿರಿ. ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಗಳಿದ್ದರೆ ಕಡೆಗೆ ಅವನ್ನು ತೂಕಮಾಡಿಯಾದರೂ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾರು ಆದರೆ ಬರಿ ಕಾಗದವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಬೇರೆ ದೇಶದವರು ಏನು ಮಾಡಿಯಾರು? ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಾಣ್ಯ ವಿನಿಮಯ ಹೇಗಾಗುದೆಂಬದನ್ನು ಮುಂದೆ ಹೇಳೋಣ. ಇಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟೇ ತಿಳಿದರೆ ನಾಕು. ಕಾಗದದನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವದರಿಂದ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಹೆಚ್ಚು ತೊಂದರೆಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುವವು.

ಈ ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವಾಗ ಇನ್ನೊಂದು ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಹೇಳುವದವಶ್ಯ. ನೋಟುಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸುವಾಗ ಸರಕಾರವು ಯಾವ ನಿಯಮವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವದು? ಮೊದಮೊದಲು ಕೆಲ ಸರಕಾರಗಳು ಒಂದು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ನೋಟನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಬೇಕಾದರೆ ಅಷ್ಟೇ ಬೆಲೆಯ ಬಂಗಾರವನ್ನು ತಮ್ಮ ಹತ್ತಿರ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಮುದ್ರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು.

ಅಂದರೆ ಆ ನೋಟು ತಿರುಗಿ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟು ಯಾರೂ ಬಂಗಾರವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಿತ್ತು. ಆದರೆ ಇಂಥ ಪದ್ಧತಿಯಿಂದ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಕಾಗದದ ನಾಣ್ಯ ಪದ್ಧತಿಗಳಿಂದಾಗುವ ಯಾವ ಲಾಭಗಳೂ ಆಗುವದಿಲ್ಲ. ಅದು ಒಂದು ರೀತಿಯಿಂದ ಬಂಗಾರದ ನಾಣ್ಯಪದ್ಧತಿಯೇ ಆಗಿಬಿಡುವದು. ಆ ನಂತರ ಸರಕಾರಗಳು ತಾವು ಬಂಗಾರವನ್ನು ಕೊಡುವ ಜವಾಬುದಾರಿಯನ್ನೇ ತೆಗೆದುಹಾಕಿದವು. ಈಗ ನಾವು ನೂರುರೂಪಾಯಿಯ ನೋಟು ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳ ಬಂಗಾರ ವನ್ನು ಪಡೆಯಲಾರೆವು ಅದನ್ನು ಕೊಡಲು ಸರಕಾರವಾಗಲೀ, ಆ ಬ್ಯಾಂಕಾ ಗಲೀ ಈಗ ಹೊಣೆಗಾರರಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಜನರ ಸರಕಾರದ ನೋಟುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವದು. ಹೀಗಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನ ಭದ್ರತೆಗೋಸ್ಕರ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆ ಬಂಗಾರವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈಗ ಅದು ಒಂದು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ನೋಟನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಿದರೆ ಸುಮಾರು ೪೦ ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವಷ್ಟು ಬಂಗಾರವನ್ನು ತನ್ನಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವದು. ಅಂದರೆ ಅಂತರ್ರಾ- ಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಾಲ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಕೊಡುವಾಗ ಹೀಗೆ ಇಟ್ಟ ಬಂಗಾರವು ಉಪಯೋಗವಾಗುವದು.

ಹಣದ ಬೆಲೆ :

ಒಂದು ಪುಸ್ತಕದ ಬೆಲೆ ೨ ರೂಪಾಯಿಯೆಂದು ನಾವು ರೂಢಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವದುಂಟು. ಹಾಗೆಯೇ ಎಲ್ಲ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿಯೇ ಹೇಳುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಹಣದ ಬೆಲೆಯೇನು ? ಎಂದು ಕೇಳಿದರೆ ಅನೇಕರಿಗೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಾಗಬಹುದು. ಆದರೆ ಹಾಗೇನೂ ಅಚ್ಚರಿ ಯಾಗುವ ಕಾರಣವಿಲ್ಲ ಏಕೆಂದರೆ ಮೂಲ್ಯವೆಂದರೆ ವಿನಿಮಯದ ಮೂಲ್ಯ ಎಂದು ನಾವು ಮೊದಲೇ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಹಾಗಾದರೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿಯ ಮೂಲ್ಯವೇನು ? ಒಂದು ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟರೆ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು

ಟೊಪ್ಪಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವದು. ಅಥವಾ ಒಂದು ಶೇವಿಂಗ ಸೆಟ್ಟು, ಅಥವಾ ಕನ್ನಡಿ ಇವೆಲ್ಲ ರೂಪಾಯಿಯ ಮೂಲ್ಯವಾದಂತಾಯಿತು. ಅದೇ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಎರಡು ಟೊಪ್ಪಿಗೆಗಳು ಬರುವಂತಾದರೆ ರೂಪಾಯಿಯ ಬೆಲೆ ಏರಿದಂತಾಯಿತು. ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿದಂತಾಯಿತು. ಒಟ್ಟಿನ ಮೇಲೆ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದರೆ, ಹಣದ ಬೆಲೆಯು (ಮೂಲ್ಯವು) ಇಳಿಯುವದು. ಮತ್ತು ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿದರೆ ಹಣದ ಬೆಲೆ ಏರುವದು.

ಸೂಚಿ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು: (Index Numbers)

ಒಂದು ರೂಪಾಯಿಗೆ ನಾವು ಬರಿ ಕನ್ನಡಿಯನ್ನಾಗಲಿ, ಶೇವಿಂಗ ಸೆಟ್ಟನ್ನಾಗಲೀ, ಟೊಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನಾಗಲೀ ಅಷ್ಟೇ ಕೊಳ್ಳುವದಿಲ್ಲ. ಇನ್ನೂ ಎಷ್ಟೋ ಸರಕುಗಳನ್ನೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಆ ರೂಪಾಯಿಂದ ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಹಾಗಾದರೆ, ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಾವು ಯಾವುದರಿಂದ ನಿರ್ಣಯಿಸಬೇಕು ?

ಬೆಲೆಗಳ ಏರಿಳಿತಗಳನ್ನು ಅಳೆಯಲು ಸೂಚೀಸಂಖ್ಯೆ (Index Numbers) ಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ರಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಎಂಬುದರ ಕಲ್ಪನೆ ನಮಗಿರುವದು ಅವಶ್ಯ.

	೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ	೧೯೪೭ ರಲ್ಲಿ
ಅಕ್ಕಿ ಸೇರಿಗೆ	೬ ರೂಪಾಯಿ=೧೦೦	೧೨ ರೂಪಾಯಿ-೨೦೦
ಗೋದಿ ,,	೧೦ ,, =೧೦೦	೧೫ ,, =೧೫೦
ಸಕ್ಕರಿ ಪೌಂಡಿಗೆ	೧ ,, =೧೦೦	೧¼ ,, =೧೨೫
ಚಹಾದ ಪುಡಿ ,,	೮ ಆಣೆ =೧೦೦	೮ ಆಣೆ =೧೦೦
ಹಾಲು ,,	೪ ,, =೧೦೦	೬ ,, =೧೫೦
ಸರಾಸರಿ ಬೆಲೆಗಳು	೫೦೦÷೫=೧೦೦	೭೨೫÷೫-೧೪೫

ಮೇಲಿನ ಅಂಕಿಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಲಕ್ಷ್ಯಗೊಟ್ಟು ನೋಡಿರಿ. ೧೯೩೯ರಲ್ಲಿ ಅಕ್ಕಿಯ ಬೆಲೆ ಸೇರಿಗೆ ೬ ರೂಪಾಯಿ ಇತ್ತೆಂದು ಕಲ್ಪಿಸಿದ್ದೇನೆ. ಅದನ್ನೇ ನೂರೆಂದು ತಿಳಿದೆನು. ಮುಂದೆ ೧೯೪೭ ರಲ್ಲಿ ಅಕ್ಕಿಯ ಬೆಲೆ ೧೨ ರೂಪಾಯಿಗೆ

ಏರಿತು ಅಂದರೆ ನೂರಕ್ಕೆ ೨೦೦ ರಷ್ಟು ಏರಿದಂತಾಯಿತು. ಇದೇ ರೀತಿ ಉಳಿದ ನಾಲ್ಕು ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳು ನೂರಕ್ಕೆ ಎಷ್ಟು ಏರಿವೆಯೆಂಬವನ್ನು ನೋಡಿದೆವು. ಒಟ್ಟು ಈ ಐದೂ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು ೧೦೦ ಇದೆಯೆಂದು ತಿಳಿದರೆ ೧೯೫೨ ರಲ್ಲಿ ಅದು ೧೫೫ ಆದದ್ದು ಕಂಡುಬಂತು ಅದನ್ನೇ ನಾವು ಬೆಲೆಗಳು ೫೫% ದಷ್ಟು ಏರಿದವು, ಎಂದು ಹೇಳುವ ರೂಢಿಯಿದೆ. ಇವೇ ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳು.

ಈ ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವಾಗ ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಸರಕುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿರೋ ಅಷ್ಟು ಒಳ್ಳೆಯದು. ಜನರ ಅನುಭೋಗವನ್ನು ಪ್ರಾತಿನಿಧಿಕವಾಗಿ ಸೂಚಿಸುವಂಥ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ನಮಗೆ ಬೇಕಾದರೆ, ಯಾವದೇ ಒಂದು ವರ್ಗದ ಅನುಭೋಗವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೆ, ಎಲ್ಲ ಜನರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅನುಭೋಗದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಇಷ್ಟಾದರೂ ಈ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಪರಿಪೂರ್ಣವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಸಿಗಾರೇಟಿನ ಬೆಲೆ ೧೯೩೯–೧೯೫೨ ರ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನೂರಕ್ಕೆ ೧೦ ರಂತೆ ಇಳಿಯಿತು. ಮತ್ತು ಅಕ್ಕಿಯ ಬೆಲೆ ಅದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ೧೦೦ ಕ್ಕೆ ೧೦ರಂತೆ ಏರಿತು. ಅಂದರೆ ಮೇಲಿನ ಪದ್ಧತಿಯಂತೆ ಲೆಕ್ಕ ಮಾಡಿದರೆ ೧೯೫೨ ರಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಯ ಮಟ್ಟ ಅಷ್ಟೇ ಉಳಿದಂತಾಗುವದು. ಸ್ವಲ್ಪ ಸಾಮಾನ್ಯ ಜ್ಞಾನವುಳ್ಳ ಮನುಷ್ಯನು ಕೂಡ ಇದು ತಪ್ಪೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅಕ್ಕಿಯ ಬೆಲೆ ಏರಿದ್ದರಿಂದ ಜನರು ಎಷ್ಟು ಹಾನಿಗೀಡಾಗುವರೋ, ಅಷ್ಟು ಸಿಗಾರೇಟ ಬೆಲೆಯಿಂದ ಆಗುವದಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ನಾವು ಸರಕುಗಳಿಗೂ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯ ಕೊಟ್ಟು ನಂತರ ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಬೇಕು. ಇಲ್ಲಿ ಅಕ್ಕಿಗೆ ಸಿಗಾರೇಟಿಗಿಂತ ನಾಲ್ಕು ಪಟ್ಟು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯ ಕೊಟ್ಟರೆ ೧೯೫೨ ರಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದ್ದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಬಹುದು.

ಈ ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳ ಉಪಯೋಗ :

ಇಂದು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ದೇಶಗಳು ಇಂಥ ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕಲೆಹಾಕುತ್ತಿವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ದೇಶದ ಅನೇಕ

ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವವು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನಿಜವಾದ ಕೂಲಿಯ ವರಗಳು ಏನವೆಯೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂಬವನು ಇವುಗಳಿಂದ ತಿಳಿಯ ಬಹುದು. ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ಕಾರಕೂನನೊಬ್ಬನಿಗೆ ೩೫ ರೂ. ಸಂಬಳವಿದ್ದಂತೆ ಇಂದು ಅವನಿಗೆ ೭೦ ರೂಪಾಯಿ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇದು ನಿಜವಾಗಿ ಆತನಿಗೆ ಲಾಭದಾಯಕವೇ? ಬರಿ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದ ರಿಂದ ಕಾರಕೂನನ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದಂತಾಗಲಿಲ್ಲ. ಸೂಚೀ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನೇ ನೋಡಿ ಇದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಬಹುದು. ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟ ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ೧೦೦ ಇತ್ತೆಂದು ತಿಳಿದರೆ, ಸರಕಾರದವರೇ ಸಿದ್ಧಮಾಡಿದ ಸೂಚಿ ಸಂಖ್ಯೆಯು ೧೯೫೧ ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು ೪೦೦ ಕ್ಕೆ ಏರಿತು. ಅಂದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ನಾಲ್ಕು ಪಟ್ಟು ಏರಿದಂತಾಯಿತು. ಕಾರಕೂನನಿಗೆ ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ೧೪೦ ರೂಪಾಯಿ ಸಂಬಳ ಸಿಗಬೇಕು. ಆದರೆ ಈಗ ಅದರರ್ಧವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಡೆ-ಯುತ್ತಿದ್ದಾನೆ.

ಮೇಲಿನ ಮಾತನ್ನೇ ರೂಪಾಯಿಯ ಬೆಲೆ ೧೯೩೯-೫೧ ರ ವರೆಗೆ ೩ ದಷ್ಟು ಇಳಿದಿದೆ ಎಂದೂ ಹೇಳಬಹುದು.

ಹಣದ ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪರಿಮಾಣ (The Quantity Theory of Money)—

ಹಣದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕುರಿತು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಸಿದ್ಧಾಂತ ವಿದೆ. ಅದನ್ನು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳಿ ಮುಂದೆ ಸಾಗೋಣ.

ಯಾವದೊಂದು ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ಹಣವು ಹೆಚ್ಚಾದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುವವು. ಈ ಒಟ್ಟು ಹಣವು ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುವವು. ಒಟ್ಟಾರೆ ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ರೂಪಿಸುವದು ಹಣದ ಪರಿಮಾಣ. ಇದನ್ನು ಒಂದು ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ. ಒಂದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಹಣವು ೧೦,೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಿದ್ದು ಒಟ್ಟು ಮಾರಾಟಕಿಟ್ಟ ಸರಕು ಗಳು ೧೦೦೦ ಇವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅಂದರೆ ಒಂದೊಂದು ಸರಕಿನ ಬೆಲೆ ೧೦ ರೂಪಾಯಿ ಆಯಿತು. ಆದರೆ ಕೆಲ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಒಟ್ಟು ಹಣವು ೧,೦೦೦

ಪಾಯಿತೆಂದರೆ, ಸರಕುಗಳು ಅಷ್ಟೇ ಇದ್ದರೆ, ಒಂದು ಸರಕಿನ ಬೆಲೆ ಬರಿ ೧ ರೂಪಾಯಿ ಆಯಿತು. ಹಣ ಕಡಿಮೆಯಾದದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆಗಳೂ ಇಳಿದವು. ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಒಟ್ಟು ಹಣವು ೧೦೦,೦೦೦ ಆಯಿತೆಂದರೆ ಒಂದು ಸರಕಿಗೆ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಆಯಿತು. ಹಣದ ಪರಿಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾದ್ದರಿಂದ ಬೆಲೆಗಳೂ ಏರಿದವು ಹೀಗೆ ಬೆಲೆಗಳು ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಒಟ್ಟು ಹಣದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿವೆ ಇದನ್ನೇ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೀಗೆ ಸೂತ್ರ (Formula)ದಲ್ಲಿ ಇಡಬಹುದು.

$$\text{ಬೆಲೆಗಳು} = \frac{\text{ಒಟ್ಟು ಸರಕುಗಳು}}{\text{ಒಟ್ಟು ಹಣ.}}$$

ಇದು ಅತಿ ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಮಾತ್ರ. ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತದಲ್ಲಿ ಅದೆಷ್ಟೋ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಿವೆ. "ಹಣ" ಎಂದರೆ ಬರಿ ಧಾತುಗಳ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಚೆಕ್ಕು, ನೋಟು ಇವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ಹಣದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕಾದರೆ, ಹಣವು ಒಬ್ಬನ ಕೈಯಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬನ ಕೈಗೆ, ಅವನಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬನಿಗೆ, ಹೀಗೆ ಚಲಾವಣೆಯ ವೇಗವನ್ನು ನೋಡಬೇಕು. ಮತ್ತು ಹುಗಿದಿಟ್ಟ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಬೇಕು. ಇವೆಲ್ಲ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆ ಸಿದ್ಧಾಂತದಲ್ಲಾಗಿವೆ. ನಾವೇನೂ ಅವನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ವಿಚಾರಿಸಬೇಕಿಲ್ಲ.

ಅತಿಪ್ರಸರಣ (Inflation): ಮೇಲಿನ ಸೂತ್ರದಿಂದಲೇ ನಾವು ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಷ್ಟೇ ಉಳಿದು ಬರಿ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣ ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ಹೋದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಏರುತ್ತ ಹೋಗುವವೆಂಬದನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೇ ನಾವು ಅತಿಪ್ರಸರಣ ಎನ್ನುವದು ಮಹಾಯುದ್ಧಗಳಿಗಾಗಿ ಸರಕಾರಗಳು ಅದೆಷ್ಟೋ ಹಣವನ್ನು ವೆಚ್ಚಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುವನ್ನು ಬಲ್ಲಿರಿ. ಅಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಅವರು ಎಲ್ಲಿಂದ ತರಬೇಕು. ? ಸರಕಾರಗಳು ಸುಮ್ಮನೆ

ಮುದ್ರಣಾಲಯಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ಅಸಂಖ್ಯ ನೋಟುಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಿ ತಮ್ಮ ವೆಚ್ಚ ನಾಗಿಸುವವು. ಈ ನೋಟುಗಳು ಜನರ ಸಂಬಳ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮಾರ್ಗವಾಗಿ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಬರುವವು. ಆದರೆ ಸರಕುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಷ್ಟೇ ಉಳಿಯುವದರಿಂದ ಅತಿಪ್ರಸರಣವು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗುವದು.

ಇಂಥ ಅತಿಪ್ರಸರಣದಿಂದಾಗುವ ಅನಾಹುತಗಳು :

ಹಣವು ಸರಕುಗಳ ಮೂಲ್ಯವನ್ನಳೆಯುವ ಅಳತೆಗೋಲು. ಆದರೆ ಅಳತೆ ಗೋಲೇ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಬದಲಿಸಿದರೆ ತೊಂದರೆಯಾಗುವದಿಲ್ಲವೇ ? ಹಾಗೇ ಈ ಹಣದ ಹಣೆಬರಹ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆತನು ಕೂಲಿಯವನಿರಲಿ, ಸಾಲ ಕೊಡುವವನಿರಲಿ, ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವನಿರಲಿ, ಕರ ತೆರುವವನಿರಲಿ, ಉದ್ದಿಮೆ ದಾರನಿರಲಿ, ಹಣದ ಬೆಲೆಯ ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದ ಅನೇಕ ಸ್ಥಿತ್ಯಂತರಗಳನ್ನೆ ದುರಿಸಬೇಕಾಗುವದು.

(೧) ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಕೊಡುವವರು:—ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದಾಗ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡವನು ಲಾಭ ಹೊಂದುವನು. ಸಾಲ ಕೊಟ್ಟ-ವನು ಹಾನಿಗೀಡಾಗುವನು. ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ನಾನು ಒಬ್ಬನಿಂದ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ೧೯೫೧ ರಲ್ಲಿ ಹಿಂತಿರುಗಿ ಕೊಟ್ಟೆ ಎಂದರೆ ಏನಾಯಿತು ನೋಡಿರಿ. ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಬೆಲೆಯಿತ್ತೋ ಅದರ ನಾಲ್ಕಾಂಶ ಬೆಲೆ ಇಂದಿದೆ. ಅಂದರೆ ನಾನು ಬರಿ ೨೫ ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ತಿರುಗಿಕೊಟ್ಟಂತಾಯಿತು. ಹೀಗೆ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದ್ದರಿಂದ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡವರಿಗೆ ಸಾಲದ ಭಾರ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು. ಕೊಟ್ಟವರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಹಾನಿಯಾಗುವದು.

(೨) ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿ:— ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಬೆಲೆಗಳು ಏರುವವನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ವೆಚ್ಚ ಏರದೆ, ಬರಿ ಲಾಭ ಏರುವದು. ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕುರ್ಚಿಯನ್ನು

ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ೧೦ ರೂಪಾಯಿ ವೆಚ್ಚತ್ತಿತ್ತು ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅದೇ ಕುರ್ಚಿಯನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ೧೯೫೧ ರಲ್ಲಿ ಮಾರಿದರೆ ಮುಮ್ಮಡಿ ಬೆಲೆ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಲಾಭವು ಅದೇ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿತು. ಕೂಲಿಯ ದರಗಳು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯ ದರವೂ ಇವು ಬೆಲೆಗಳು ಏರುವ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಏರುವದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಉದ್ದಿಮೆದಾರರ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ವೆಚ್ಚವು ಸಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಏರುವದಿಲ್ಲ.

(೩) ಕೂಲಿಕಾರರು:— ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದರೆ ಹಾನಿಯಿದೆ. ಕೂಲಿಯ ದರಗಳು ಆಗಲೇ ಮತ್ತು ಸಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಏರುವದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಹಣದ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಹಾನಿಯಾಗುವದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ. ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಕಾರಕೂನನ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನೇ ಇನ್ನೊಮ್ಮೆ ನೋಡಿರಿ.

ಹಾಗೆಯೇ ನಿಶ್ಚಿತವಾದ ಆದಾಯವಿದ್ದವರಿಗೆ ಈ ಮಾತು ಅನ್ವಯಿಸುವದು

ಈಗ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದರೆ ಆಗುವ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ನೋಡಿದಂತಾಯಿತು. ಹಾಗೆಯೇ ನಮ್ಮ ಹೇಳಿಕೆಯನ್ನು ಬದಲಿಸಿ ನೋಡಿದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುತ್ತ ಹೋದರೂ ಒಳ್ಳೆಯದಲ್ಲ ಎಂದು ಸಿದ್ಧಮಾಡಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುತ್ತಲೂ ಹೋಗಬಾರದು. ಮತ್ತು ಏರುತ್ತಲೂ ಹೋಗಬಾರದು ಅಂದರೆ ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟವು ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ಸ್ಥಿರವಿರಬೇಕು. ಈ ವಿಚಾರದ ಮೇಲೆ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳಿದ್ದರೂ ಅಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಿಂದ ಬೆಲೆಗಳು ಏರಿದರೆ ಅಥವಾ ಇಳಿದರೆ ಒಳ್ಳೆಯದಲ್ಲ ಎಂಬ ಮಾತನ್ನು ನಾವು ಒಪ್ಪಲೇಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸ್ಥಿಮಿತದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿಯ ಸಮಸ್ಯೆ ಅತಿಪ್ರಸರಣವ್ವಾಗಿದೆ. ಅದರಿಂದ ಬೆಲೆಗಗಳನ್ನು ಹಿಡಿತದಲ್ಲಿ ತರಬೇಕಾದರೆ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡ-

ಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೂ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬೇಕು ಎಂದು ಹೇಳುವದನ್ನು, ಪದೇ ಪದೇ ನಾವು ಕೇಳುತ್ತೇವೆ.

೧೨ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು



ಸಾಲದ ಮಹತ್ವ: (Credit)

ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪರಸ್ಪರರಲ್ಲಿಯ ವಿಶ್ವಾಸ, ನಂಬಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿವೆ. ಹೀಗೆ ವಿಶ್ವಾಸವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಇಂದಿನ ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಕಟ್ಟಾಗುತ್ತಿದ್ದವೆಂದು ಹೇಳಿದರೆ ತಪ್ಪಲ್ಲ. ಇಂದು ನಾವು ಹಣವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿಡುವಾಗ, ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸವಿದೆ. ನಾವು ತಿರುಗಿ ಹೋದಾಗ ನಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಆ ಬ್ಯಾಂಕು ಕೊಡುವದು ಎಂದು ಮನಗಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಅಷ್ಟೇಕೆ ನಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಕಿರಾಣಿ ಅಂಗಡಿಯವನು ನಮಗೆ ಉದ್ರಿ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಏಕೆ? ಅವನಿಗೆ ತಿಂಗಳು ಮೊದಲನೆಯ ದಿನ ಅವನ ಸಾಲವನ್ನೆಲ್ಲಾ ತೀರಿಸುತ್ತೇವೆಂದು ಗೊತ್ತು. ಇದರಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಕೆಲ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಆ ಉದ್ದಿಮೆದಾರರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಿಶ್ವಾಸವಿಲ್ಲದೆ ಹೋದರೆ ಅವರೇಕೆ ಕೊಟ್ಟಾರು? ಹೀಗೆ ಅನೇಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ವಿಶ್ವಾಸವೂ ನಂಬಿಗೆಯೂ ಅಡಗಿದೆ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಯಿತು.

ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

ಸಾಲ ಎಂದರೆ ಸಂಪತ್ತಿನ ತಾತ್ಪೂರ್ತಿಕ ಸ್ಥಳಾಂತರವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಒಬ್ಬನಿಂದ ನಾವು ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡರೆ ಆ ಮನುಷ್ಯನಿಂದ ಅಷ್ಟು ಸಂಪತ್ತು ನನ್ನ ಕಡೆಗೆ ಬಂದಂತಾಯಿತು. ಆದರೆ ಇದು ತಾತ್ಪೂರ್ತಿಕವಾಗಿ ಮಾತ್ರ. ಏಕೆಂದರೆ ಕೆಲಸಮಯದ ನಂತರ ನಾನು ಆ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ತಿರುಗಿಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು. ಸಾಲವು ರೂಪಾಯಿ ಅಥವಾ ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲೇ ಇರಬೇಕೆಂಬ ನಿಯಮವೇನೂ ಇಲ್ಲ ನಾನು ನನ್ನ ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನನ್ನು ಇನ್ನೊಬ್ಬನಿಗೆ ಸಾಲವಾಗಿ ಕೊಡಬಹುದು. ನನ್ನ ಕಾರನ್ನು ಕೆಲದಿನ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದು. ಇವೆಲ್ಲ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಸಾಲಗಳೇ. ಆದರೆ ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದ ಸಾಲಗಳೇ ಹೆಚ್ಚು. ಮತ್ತು "ಸಾಲ" ಎಂದು ಹೇಳಿದಾಗ ನಾವು ಹಣದ ಸಾಲಗಳು ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತೇವೆ.

ಸಾಲದ ರೂಪಗಳು :

ಸಾಲಗಾರನು ಸಾಲಕೊಡುವವನಿಗೆ ನಾನಿಷ್ಟು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಇಷ್ಟು ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡುತ್ತೇನೆ ಒಂದು ಬರೆದು ಕೊಡಬಹುದು. ಅದಕ್ಕೆ ಇಂಗ್ಲೀಷಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಮೀಶರಿ ನೋಟು ((Promissory note) ಎನ್ನು ವರು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ರೈತರು ಸಾಲತರುವಾಗ ಇಂಥ ನೋಟುಗಳನ್ನೇ ಬರೆದುಕೊಡುವರು.

ಇನ್ನು ಚೆಕ್ಕುಗಳು (Cheque) : ನಾನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಹಣ-ವನ್ನು ಇಟ್ಟಿರುತ್ತೇನೆ. ಇನ್ನೊಬ್ಬನಿಗೆ ನಾನು ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾದರೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಇಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಇಂಥವನಿಗೆ ಕೊಡಿರಿ ಎಂದು ಬರೆಯುತ್ತೇನೆ. ಇದೇ ಚೆಕ್ಕು. ಅಂದರೆ ನನ್ನ ಹಣವನ್ನು ಬೇರೊಬ್ಬನಿಗೆ ಕೊಡಲು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಆಜ್ಞಾಪಿಸಿದಂತಾಯಿತು.

ಇದಲ್ಲದೆ ಹುಂಡಿ, ಬಿಲ್ ಆಫ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ, ಎಂಬ ಇನ್ನಿತರ ಸಾಲದ ಸಾಧನಗಳಿವೆ.

ಹಾಗೆ ನೋಡಿದರೆ ಸರಕಾರದ ನೋಟುಗಳೂ ಸಾಲದ ಪ್ರಾಮೀಸರಿ ನೋಟುಗಳೇ ಇದ್ದಂತೆ. ಆ ನೋಟುಗಳ ಮೇಲೆ "ನಾನು ೫ ರೂಪಾಯಿ-ಗಳನ್ನು ಈ ನೋಟಿನ ಒಡೆಯನಿಗೆ ಕೊಡಲು ವಚನವೀಯುತ್ತೇನೆ" ಎಂದು ಬರೆದಿರುವದನ್ನು ನೋಡಿರಿ. ಇದರರ್ಥ ಇಷ್ಟೇ. ನಾವು ಈ ನೋಟನ್ನು ಒಯ್ದು ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟರೆ, ಆ ಬ್ಯಾಂಕು ೫ ಬೆಳ್ಳಿಯ ರೂಪಾಯಿ ಕು.

ಸಾಲದ ಕಾರ್ಯಗಳು :

ಈ ರೀತಿ ಕೊಡುವ ಸಾಲದಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭಗಳೇನಾದರೂ ಇವೆಯೇ ಎಂಬ ಮಾತನ್ನು ನಾವು ವಿವೇಚಿಸಬೇಕು.

ಕೆಲ ಜನರು ಅತ್ಯಂತ ಸಾಹಸಿಗಳಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರಿಗೆ ಹಣವಿರು ವದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಅವರು ಯಾವ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲೂ ಧುಮುಕಲಾರರು. ಇಂಥ ಸಾಹಸಿಗಳಿಗೆ ಸಾಲವು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವದು. ಲಕ್ಷ್ಮೀಪತಿಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದು ಕಠಿಣವಿದ್ದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಲು ಬರುವದು. ಇದಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಕೆಲ ಜನರಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ಹಣವಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅವರು ಹಾನಿ ಯಾದೀತೆಂಬ ಅಂಜಿಕೆಯಿಂದ ಯಾವ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿಯೂ ಆ ಹಣವನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸದೆ ಸುಮ್ಮನೆ ಕುಳ್ಳಿರುತ್ತಾರೆ. ಇಂಥ ಪ್ರಸಂಗದಲ್ಲಿ ಸಾಹಸಿಗಳು ಅವರಿಂದ ಸಾಲಪಡೆದು, ಹಾನಿಯ ಹೊಣೆಯನ್ನು ತಾವು ಹೊತ್ತು ಉದ್ದಿಮೆ ಗಳನ್ನು ನಡೆಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ರೀತಿ ಸಾಲವು ಹಣವನ್ನು ಉಪಯೋಗ-ಮಾಡಲಾಗದವರ ಕೈಯಿಂದ ಉಪಯೋಗ ಮಾಡಬಲ್ಲವರ ಕೈಗೆ ಸ್ಥಳಾಂತರಿ-ಸುವದು. ಇದರಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭಗಳೇನು ಎಂಬದನ್ನು ಬೇರೆ ಹೇಳಬೇಕಿಲ್ಲ.

ಸಾಲವು ಬಂಗಾರದ ಉಪಯೋಗದಲ್ಲಿ ಮಿತವ್ಯಯ ಮಾಡುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಇಂದು ಚೆಕ್ಕು, ಎಕ್ಸೇಂಜ ಬಿಲ್ಲು ಮುಂತಾದ ಸಾಲಗಳ ಸಾಧನ-ಗಳೂ ಹಣದಂತೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಜನರ ವಿಶ್ವಾಸ

ವಿರುವದರಿಂದ ವಿನಿಮಯದ ಸಾಧನಗಳಂತೆಯೇ ನಡೆಯುವವು. ಇದರಿಂದ ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಗಾರ ಅಥವಾ ಇತರ ಧಾತುಗಳ ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಲೇಬೇಕೆಂಬ ಅವಶ್ಯಕತೆ ದೂರಾಗುವದು.

ಹೀಗೆ ಸಾಲವೂ ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತಿದೆಯೆಂಬದಾಗಿ ಬೇರೆ ಹೇಳಬೇಕಿಲ್ಲ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಆಧುನಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮಹತ್ವದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಆಕ್ರಮಿಸಿವೆ; ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಂದರೆ ಬರಿ ನಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲ. ಅವು ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಬ್ಯಾಂಕು ಎಂದರೇನು ? ನಿಜವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ ಜನರಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಠೇವು ಸ್ವೀಕರಿಸುವದು. ಮತ್ತು ಈ ರೀತಿ ಬಂದ ಹಣವನ್ನು ಇನ್ನಿತರರಿಗೆ ಸಾಲರೂಪದಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟು ಅದರಿಂದ ಲಾಭಹೊಂದುವದು. ಆದರೆ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರವು ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ವಿಸ್ತಾರವಾಗುತ್ತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿವೆ

ಹಣವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವದು, ಹಣವನ್ನು ಕಳಿಸುವದು, ಬಂಗಾರವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವದು ಅಥವಾ ಮಾರುವದು ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಗಳು ಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಠೇವು ಹಣ ಸ್ವೀಕರಿಸುವದಂತೂ ಅವುಗಳ ಮುಖ್ಯ ಕೆಲಸ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರವಾಗಿ ಮುಂದೆ ಹೇಳೋಣ. ಅಡವು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಾಗಲೀ ಶೇರು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗಲೀ ಸಾಲ ಕೊಡುವದು ಮತ್ತು ಪರದೇಶಗಳ ಹಣದ ವಿಷಯಕ ಕೆಲಸಗಳು ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಮೇಲಾಗಿ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ನಿಮಗೆ ಏನಾದರೂ ವಸ್ತುಪಡವೆಗಳನ್ನು ಇಡುವದಿದ್ದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆ ಹೊಣೆಯನ್ನುಹೊರುವವು. ಕೆಲಜನರ ಆಸ್ತಿಯ ವಿಶ್ವಸ್ಥರೆಂದು(Trustee)

ಎಷ್ಟೋ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆಯಾ ಸರಕಾರದ ಅನೇಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುವವು, ಹೀಗಾಗಿ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬರಿ ಠೇವು ಹಣ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಸಾಲಕೊಡುವದರ ಸಾಧನಗಳಾಗಿರದೆ, ಇಂದಿನ ಹಣಕಾಸಿನ ಪೇಟೆ-ಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಮಹತ್ವದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ.

ಆದರೆ ಇವೆಲ್ಲ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ತರದ ಬ್ಯಾಂಕು ಅಥವಾ ಯಾವದೇ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕು ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಾರದು. ಬೇರೆಡೆಗಿದ್ದಂತೆ ಇಲ್ಲಿಯೂ ಶ್ರಮವಿಭಾಗ ಮತ್ತು ತಜ್ಞತೆ ಇದ್ದೇ ಇದೆ. ಅದರಂತೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ (Commercial Banks) ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಠೇವು ಹಣವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾ-ವಧಿಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಉದ್ದಿಮೆ (Industrial) ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ದಿಮೆ ಗಳಿಗೆ ಪೂರೈಸುತ್ತವೆ. ಸಹಕಾರಿ (Co-operative)ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾಗಿಯೇ ಕೆಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿವೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ತರದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿವೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
(Commercial Banks)

ಇಂದಿನ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿವೇಚಿಸೋಣ.

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಜನರಿಂದ ಠೇವು ಹಣ ಸ್ವೀಕರಿಸುವದೇ ಇವುಗಳ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದು ಇದೀಗ ಹೇಳಿದೆವಲ್ಲವೇ ? ಸಿರಿವಂತರು ಹಣವನ್ನು ಮನೆಯಲ್ಲಿಡಲು ಭಯಪಡುತ್ತಿರಬಹುದು. ಅಂಥ ಹಣವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಟ್ಟರೆ ಅದು ಹೆಚ್ಚು ಭದ್ರವಾಗಿ ಉಳಿಯುವದೆಂಬದರಲ್ಲಿ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ.

ಆದರೆ ಇದು ಇಷ್ಟಕ್ಕೇ ಮುಗಿಯುವಿಲ್ಲ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀವಿಟ್ಟ ಹಣಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಫಲವಾಗಿ ನೂರಕ್ಕೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದರದಂತೆ ಬಡ್ಡಿ ಕೊಡು. ವವು. ಆದ್ದರಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಮನೆಯಲ್ಲಿಡದೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿಟ್ಟರೆ ವರ್ಷವರ್ಷಕ್ಕೂ ನಮಗೆ ಬಡ್ಡಿ ಸಿಗುವದಲ್ಲವೇ ? ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದಲೇ ಜನರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿಡಹತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೊಡಲು ಹೇಗೆ ಸಮರ್ಥವಾಗುವವು ? ಆ ಹಣವನ್ನು ಅವು ತಮ್ಮ ಕೈಯಿಂದ ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲಕೊಡುತ್ತವೆಯೆಂದೂ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಈ ರೀತಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಜನರಿಂದ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬಡ್ಡಿಯ ದರದಂತೆ ಬಡ್ಡಿ-ಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಸೂಲಮಾಡುತ್ತವೆ. ಹೀಗೆ ವಸೂಲ ಮಾಡುವ ಬಡ್ಡಿಯ ದರವೂ, ತಾವು ಕೊಡುವ ಬಡ್ಡಿಯುದರಕ್ಕಿಂತ ಯಾವಾಗಲೂ ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅವೆರಡರ ಅಂತರವೇ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಲಾಭವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿಟ್ಟರೆ ಅತ-ನಿಗೆ ಒಂದು ವರ್ಷದ ನಂತರ ೩ ರೂಪಾಯಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ಕೊಡುವದು. ಅದೇ ವೇಳೆಗೆ ಇನ್ನೊಬ್ಬನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಅದೇ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗಿ ಒಂದು ವರ್ಷದ ನಂತರ ಹಣವನ್ನು ತಿರುಗಿಕೊಡುವನು. ಇಂಥವನ ಕಡೆಯಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕು ೫ ರೂಪಾಯಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಈ ವ್ಯವಹಾರದ ನಂತರ ೨ ರೂಪಾಯಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಲಾಭವಾಯಿತು. ಇಂಥವೇ ನೂರಾರು ಜನರು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಠೇವು ಇಡುವದೂ, ಅದೇ ವೇಳೆಗೆ ನೂರಾರು ಜನರು ಸಾಲತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದೂ, ಅನುದಿನವೂ ನಡೆದಿರುವದು. ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಲಾಭಹೊಂದುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತವೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುತ್ತವೆಯೇ ?

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲಕೊಡುವಾಗ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನನುಸರಿಸುವವು. ಮೊದಲನೆಯದು ನೇರವಾದ ಮಾರ್ಗ. ಒಬ್ಬನಿಗೆ

ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ರೋಖ (Cash) ಕೊಟ್ಟುಬಿಡುವದು. ಇನ್ನೊಂದು ಮಹತ್ವದ ರೀತಿ ಹೀಗೆ—

ಒಬ್ಬನು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಸಾಲವಡೆಯಲಿಚ್ಛಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಅವನಿಗೆ ಒಮ್ಮೆಲೇ ಆ ಒಂದು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ಅದು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೆಸರಿನಿಂದ ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ಒಂದು ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಬಿಡುವದು. ನಂತರ ಅವನು ಅವಶ್ಯಕತೆಯಾನುಸಾರವಾಗಿ ಹಣ ತೆಗೆಯುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ಹಣ ಕೊಡುವದಿದ್ದರೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರಿನ ಮೇಲೆ ಒಂದು ಚೆಕ್ಕು ಬರೆಯುತ್ತಾನೆ. ಇಂಥ ಚೆಕ್ಕು ಬಂದಕೂಡಲೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಹಣ ಕೊಡುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಒಂದು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ರೋಖ ಠೇವು ಇಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಎಲ್ಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇಲ್ಲಿ ನಿಜವಾಗಿ ನೋಡಿದರೆ ಅವನು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟೇ ಇಲ್ಲ. ಆದರೂ ಅವನ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಯ ಜಮೆ ಇದೆ ಹಾಗಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡಿದಂತಾಗಲಿಲ್ಲವೇ ?

ಹೀಗೆ ಮಿತಿಯಿಲ್ಲದೆ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವ ಶಕ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಇದ್ದುಬಿಟ್ಟಿದ್ದರೆ ? ಅವು ಅನೇಕ ಜನರ ಹೆಸರಿನಿಂದ ಇಂಥ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದು ತುಂಬಾ ಲಾಭ ಹೊಂದಬಹುದಿತ್ತಲ್ಲ! ನೂರು ಜನರ ಹೆಸರಿನಿಂದ ಒಂದೊಂದು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಯ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದರೆ ಒಂದು ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಯ ಬಡ್ಡಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಏನೂ ಶ್ರಮವಿಲ್ಲದೆ ಸಿಗುತ್ತದಲ್ಲ ?

ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವದು ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಷ್ಟು ಸುಲಭವಾಗಿಲ್ಲ. ಠೇವು ಇಟ್ಟ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬನೂ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ತನಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗುವ

ಅಧಿಕಾರವಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುವನ್ನು ಯಾವಾಗಲೂ ಮರೆಯಬಾರದು. ನೀವು ಇಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಚಾಲತಿ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟ ನಾಳೆಯೇ ನಿಮ್ಮ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಅಂ ಮೇಲೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನವರು ಠೇವುದಾರರ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳ ತುಂಬ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರ ಬೇಕಾಗುವದು. ಮತ್ತು ಕೆಲ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆ ರೋಖ ಹಣವನ್ನು ಅವರು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರಬೇಕಾಗುವದು. ಅಂದರ ಠೇವು ಇಟ್ಟವರು ಬೇಡಿದಾಗ ಹಣವನ್ನು ತಿರುಗಿ ಕೊಡಲು ಯಾವ ತ್ರಾಸವೂ ಆಗದು. ಹೀಗಾಗಿ ಯೋಗ್ಯ ಕಾಯ್ದಿಟ್ಟ ಹಣವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಹೋಗುವದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯ ಕ್ಷಮತೆಯ ನಿದರ್ಶನವೆಂಬುದು ಮನೆಯ ಮಾತಾಗಿಬಿಟ್ಟಿದೆ ಅದರಿಂದ ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕಾದರೂ ತನಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಖಾತೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಹುಟ್ಟಿಸಲಾರದೆಂದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಯಿತು. ಹಾಗೆ ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ ಠೇವು ಇಟ್ಟವರಿಗೆ ಹಣಕೊಡಲಾಗದೆ ಬ್ಯಾಂಕು ದಿವಾಳಿಗೀಡಾಗುವದರಲ್ಲಿ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ನಾವು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದರೆ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕು ಗಳು ದಿವಾಳಿತೆಗೆದುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಜನರ ವಿಶ್ವಾಸವು ಬ್ಯಾಂಕನಲ್ಲಿರಬೇಕಾದದ್ದು ಅತ್ಯವಶ್ಯ. ಅದೇ ಇಲ್ಲದೆ ಹೋದರೆ ಯಾವ ಕ್ಷಣಕ್ಕೂ ಠೇವುದಾರರು ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ತಮ್ಮ ಹಣ ತಿರುಗಿಪಡೆಯಲು ಮುತ್ತ ಬಹುದು. ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿಯ ಗೊಂದಲವನ್ನು ನೋಡಿ ಇತರ ಜನರು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಧಾವಿಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹುಚ್ಚುತನದಿಂದ ಇಡೀ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆಲ್ಲ ಹಾನಿಗೀಡಾಗುವ ಸಂಭವವಿರುವದು. ಇಂಥ ದುರ್ದೆಶೆಯನ್ನು ದೂರಮಾಡಲು ಸರಕಾರದವರು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಂತಿಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ರೋಖ ಇಡಬೇಕೆಂಬ ಕಾನೂನು ಇತ್ತೀ ಚೆಗೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ (Central Bank) ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಪ್ರಮಾಣದಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಠೇವು ಇಡುತ್ತವೆ. ಜನರ ಸುರಕ್ಷಿತೆಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಣವಿಡುವಂತೆ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಭದ್ರತೆಗೋಸುಗ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನಿಡು ವವು. ಇನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಚಾರಿಸೋಣ.

ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು--(Central Bank):

ಇದೀಗ ಹೇಳಿದಂತೆ ಚಿಕ್ಕ ಚಿಕ್ಕ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕಾಯ್ದಿಟ್ಟ ನಿಧಿಯನ್ನು ಠೇವಿನಂತೆ ಇಡುವವು. ಆದರೆ ಈ ರೀತಿ ಇಟ್ಟ ಹಣಕ್ಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ಹೀಗೆ ಹಣವನ್ನು ಇಡುವದು ಬರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಭದ್ರತೆಗೋಸುಗ ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ಇನ್ನೂ ಒಂದು ಲಾಭವಿದೆ. ದೇಶದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲವನ್ನು (Credit) ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಲ್ಲದು. ಅದಕ್ಕೆ ಸಾಲವನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ತನ್ನ ಸದಸ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಹಣವನ್ನು ಠೇವನ್ನಾಗಿಡಲು ಹೇಳಬಹುದು. ಹೀಗಾದಾಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವುಳಿದು ಸಾಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವದು ಇದೇ ರೀತಿ ಕೇಂದ ಬ್ಯಾಂಕಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡುವ ಇಚ್ಛೆ ಇದ್ದರೆ ಅದು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆ ಹಣವನ್ನು ಠೇವು ಇಡಲು ಹೇಳಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ ಸಾಲವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಅಧಿಕಾರಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗಿದೆ.

ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಲ್ಲ ಆಯಾಸರಕಾರದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತವೆ. ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಬರಬಹುದಾದ ಕರ, ತೆರಿಗೆ, ಸುಂಕ ಇತ್ಯಾದಿ ಹಣವನ್ನೆಲ್ಲ ಈ ಬ್ಯಾಂಕು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವದು. ಮತ್ತು ಸರಕಾರದ ಪರವಾಗಿ ನೋಟುಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ಅಧಿಕಾರ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗಿರುವದು. ನಮ್ಮ ದೇಶದ ನೋಟುಗಳ ಮೇಲೆ ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಎಂದು ಬರೆದದ್ದನ್ನು ನೀವು ನೋಡಬಹುದು ಹೀಗಾಗಿ ಚಾಲ್ತಿ ಹಣವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಲ್ಲದು.

ಇಂದು ದೇಶದೊಳಗಿನ ಬೆಲೆಯು ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸ್ಥಿರಮಿತದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವದು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯವೆಂದು ಎಲ್ಲರೂ ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆ. ಹಿಂದೆ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಇಡಬೇಕಾದರೆ ಚಾಲತಿ) ಮತ್ತು ಸಾಲ ಇವು ಹೆಚ್ಚಾಗಬಾರದೆಂಬದನ್ನು ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಮತ್ತು ಇವೆರಡನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಲ್ಲ

ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕೂ ಜಿಲಿಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸ್ಥಿಮಿತಗೊಳಿಸಬಲ್ಲದು. ಎಂದಿನ್ನಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ

ದೇಶದೊಳಗಿನ ಜಿಲಿಗಳಮಟ್ಟವನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಇಡುವದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ವಿದೇಶ ವಿನಿಮಯವನ್ನೂ ಅದು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಇಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿದೇಶದ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮುಂದೆ ವಿಶದವಾಗಿ ನೋಡೋಣ. ಇವೆಲ್ಲ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲದೆ ಕೆಲ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಒಕ್ಕಲತನ, ಉದ್ಯೋಗ ಇವಕ್ಕೆಲ್ಲ ಸಾಲವನ್ನು ಕೊಡುವದು ಮುಂತಾದ ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಮೊದಲಿನ ಮಹಾಯುದ್ಧದ ನಂತರ ಕೇಂದ್ರ ಹಣಕಾಸಿನ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಒಂದು ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆದವು. ಅಂತರ್‍ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಷತ್ತಿನಲ್ಲಿ (International Financial Conference 1920) ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಲ್ಲದ ದೇಶಗಳಲ್ಲೆಲ್ಲ ಅಂಥ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕೆಂಬ ಗೊತ್ತುವಳಿಯನ್ನು ಪಾಸು ಮಾಡಿದ್ದನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿರತೆಗೂ ನಿಕಟ ಸಂಬಂಧವಿದೆ ಎಂಬುದು ಒಡೆದು ಕಾಣುವದು. ಸರಕಾರಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಮಾನ್ಯ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ಇಂಥ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇ ನಿರೂಪಿಸುವವು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ದೇಶಗಳು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಹತ್ತಿದವು. ಇಂಗ್ಲಂಡ, ಫ್ರಾನ್ಸ, ಜರ್ಮನಿ ಮೊದಲಾದ ಕೆಲ ದೇಶಗಳಲ್ಲಂತೂ ಮೊದಲೇ ಇಂಥ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದವು. ಮುಂದೆ ಅಮೇರಿಕೆ, ನ್ಯೂಝಿಲಂಡ, ಕಾನಡಾ ಇವುಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಯಿತು ಇದನ್ನನುಸರಿಸಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ (Reserve Bank of India) ವನ್ನು ೧೯೩೫ ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದರು.

ಈ ಎಲ್ಲ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದರೆ ಅವುಗಳ ಘಟನೆ, ಮತ್ತು ಸ್ವರೂಪವು ಎಲ್ಲ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಒಂದೇ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗು

ವದು. ಅಮೇರಿಕೆ ಮುಂತಾದ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಖಾಸಗೀ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ನಡೆಯಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಬೇರೆ ಕೆಲ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅವು ಸರಕಾರ ಗಳಿಂದಲೇ ನಡೆಯಿಸಲ್ಪಡುವವು. ಮೊದಮೊದಲು ಖಾಸಗೀ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೇ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ನಡೆಯಿಸಿದರೆ ಒಳ್ಳೆಯದೆಂದು ಅನೇಕರು ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಪಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಿಸುವದು ಇತ್ತೀಚಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಾಗಿದೆ. ಇಡೀ ದೇಶದ ಹಣಕಾಸಿನ ಚುಕ್ಕಾಣಿಯಂತಿರುವ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಖಾಸಗೀ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಕೊಡುವದು ದೇಶದ ಹಿತದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಲ್ಲ ಎಂಬ ಅಭಿಪ್ರಾಯವು ಬಲವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅಂತೆಯೇ ಮೊನ್ನೆ ತಾನೆ (1948) ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ನಮ್ಮ ಸರಕಾರವು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಿಸಿತು. ಅವು ಖಾಸಗೀಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ನಡೆಯಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿರಲಿ, ಅಥವಾ ಸರಕಾರದಿಂದ ನಡೆಯಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿರಲಿ, ಅವು ಮಾಡುವಕಾರ್ಯಗಳು ಮಾತ್ರ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಒಂದೇ ಎನ್ನಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ ಈ ರೀತಿ ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿಯೇ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕರ್ತವ್ಯಗಳೇನು ಎಂಬದನ್ನು ನೋಡಿದೆವು. ಆದರೆ ಈ ಎಲ್ಲ ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವದರಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಯಾವ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬವನ್ನು ನೋಡುವದು ಅವಶ್ಯ.

ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದರ- (Bank Rate) :

ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಹುಂಡಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ಹಣ ಕೊಡುವಾಗ ಮುರಿದುಕೊಳ್ಳುವ ಬಡ್ಡಿಯ ದರಕ್ಕೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದರ ಎಂದೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದರವನ್ನು ಏರಿಸಿ.ಕೊಡಲೆ, ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಬಡ್ಡಿಯ ದರವನ್ನು ಏರಿಸುವವು. ಸಾಲತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಬಡ್ಡಿಯದರ ಏರಿದ್ದರಿಂದ ಅದನ್ನು, ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಯತ್ನಿಸುವರು ಹೀಗಾಗಿ ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಸಾಲ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ಠೇವುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುವವು ತತ್ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುವವು.

(ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಒಟ್ಟು ಚಾಲತಿಹಣವು ಕಡಿಮೆಯಾದದ್ದರಿಂದ; ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣದ ನಿಯಮವನ್ನು ನೋಡಿರಿ) ಬ್ಯಾಂಕು ದರವನ್ನು ಇಳಿಸಿದರೆ ಇದರ ವಿರುದ್ಧ ಪರಿಣಾಮಗಳಾಗುವವು. ಹೀಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುದರವನ್ನು ಇಳಿಸಿ ಇಲ್ಲವೆ ಏರಿಸಿ, ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಏರಿಸಬಹುದು. ಇಲ್ಲವೆ ಇಳಿಸಬಹುದು. **ಬಯಲು ಪೇಟೆಯ ವ್ಯವಹಾರ** (Open Market Opertion) ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದರವನ್ನು ಬದಲಿಸುವದರ ಜೊತೆಗೆ ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕು ಬಯಲು ಪೇಟೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು. ಈಗ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿಯ ಹಣವನ್ನು ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಕಡಿಮೆಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಆಗ ಅದು ಸರಕಾರದ ಅಡವುಗಳನ್ನು, ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನೂ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಬಹುದು. ಇಂಥ ಅಡವು ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನು ಜನರು ರೋಖ ಹಣಕೊಟ್ಟು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವರು. ಈ ರೀತಿ ಜನರ ಕೈಯಲ್ಲಿಯ ಹಣ ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹೋಗುವದು ಮತ್ತು ಜನರಲ್ಲಿಯ ಒಟ್ಟು ಹಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗುದರ ಫಲವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಠೇವು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ಅವು ಸಾಲವನ್ನೂ ಕಡಿಮೆಮಾಡುವವು. ಒಟ್ಟಾರೆ ಬೆಲೆಗಳು ಇಳಿಯುವವು. ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾದ ಪರಿಣಾಮವು ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕು ಜನರ ಅಡವುಗಳನ್ನು ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಕೊಂಡು, ರೋಖ ಹಣವನ್ನು ಜನರಿಗೆ ಕೊಡಹತ್ತಿದರೆ ಆಗುವದು. ಈ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೇ ಬಯಲು ಪೇಟೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳೆಂದು ಹೆಸರು.

ಇನ್ನು ಮೂರನೆಯ ಸಾಧನವೆಂದರೆ ಕಾಯ್ದಿಟ್ಟ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ. ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಹಣವನ್ನು ಠೇವು ಇಡುತ್ತಾವೆ. ಎಂದು ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಠೇವುಹಣದ ನೂರಕ್ಕೆ ಹತ್ತರಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ರಿಜರ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿಡುತ್ತವೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಈ ಪ್ರಮಾಣವನು ರಿಜರ್ವಬ್ಯಾಂಕು ನೂರಕ್ಕೆ ಇಪ್ಪತ್ತರಷ್ಟು ಏರಿಸಿದರೆ, ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿಯ ಠೇವು ಹಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಅವು ಸಾಲವನ್ನು ಆ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲೇ ಬೇಕಾಗುವದು ಹೀಗೆ ಈ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಏರಿಸಿ ಇಲ್ಲವೆ ಇಳಿಸಿ

ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ನಾಲಸನ್ನೂ ಲೋಕಹಣವನ್ನೂ ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಲ್ಲದು.

ಹೀಗೆ ಮೂರು ಸಾಧನಗಳಿಂದ ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕು ತನಗೆ ಇಷ್ಟವಿದ್ದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನಿರೂಪಿಸುವದೆಂಬದು ತಿಳಿಯಿತು. ಹಾಗೆ ನೋಡಿದರೆ, ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಕೂಡಿ ಪರಸ್ಪರ ಸಹಕಾರದಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ನಡೆಯಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುವವು.

ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು :—

ಇಡಿಯ ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬಂದಂತೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲುಬರುವದೇ ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯು ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಉದ್ಭವಿಸುವದು. ಈ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ನಡೆದು, ಕೆಲ ಈ ರೀತಿಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬಂದುದೂ ಉಂಟು. ೧೯೩೦ ರಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೊಡಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸುಸೂತ್ರವಾಗಿ ಸಾಗಿಸಲು ದಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಫಾರ ಇಂಟರನ್ಯಾಶನಲ್ ಸೆಟಲ್ ಮೆಂಟ್ಸ (The Bank for International Setlements) ಎಂಬವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದರು. ಇದು ಕಾಲಕ್ರಮೇಣ ದೇಶಗಳ ಎಲ್ಲ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕೇಂದ್ರಬ್ಯಾಂಕು ಆಗಿ ಮಾರ್ಪಾಡು ಹೊಂದಬಹುದೆಂದು ಆಶೆಯಿತ್ತು. ಆದರೆ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಷತ್ತಿನ ಅಪಯಶಸ್ಸು, ಪರಸ್ಪರ ದ್ವೇಷತ್ವೇಷಗಳು ಮತ್ತು ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಎರಡನೆಯ ಜಾಗತಿಕ ಯುದ್ಧ ಇವೆಲ್ಲ ಅಂಥ ಆಶೆಯನ್ನು ಮಣ್ಣುಮುಕ್ಕಿಸಿದವು. ಎರಡನೆಯ ಮಹಾಯುದ್ಧದಿಂದ ಬಳಲಿದ ದೇಶಗಳನ್ನು ಪುನರ್ನಿರ್ಮಿಸಲಿಕ್ಕೆಂದು ಇನ್ನೊಂದು (International Bank for Reconstruction & Development) ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬಂದಿತು.

ಮೇಲಾಗಿ ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣದ ನಿಧಿ ಎಂಬ ನಿಧಿಯೊಂದು ನಿರ್ಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳ ಚಾಲಿತಿಹಣದ ವಿನಿಮಯದರವನ್ನು ನಿಶ್ಚಿತಗೊಳಿಸುವದು, ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸಮತೋಲತರುವದು, ವಿದೇಶ-ವಿನಿಮಯದಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನೂ ನಡಿಲಿಸುವದು, ಇವೇ ಅದರ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯಗಳು. ಎಲ್ಲ ದೇಶದ ಚಾಲತಿ ಹಣದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಬಂಗಾರದಲ್ಲಿ ಮೊದಲು ನಿಶ್ಚಿತಗೊಳಿಸಿ ನಂತರ ವಿನಿಮಯದರಗಳನ್ನೂ ಗೊತ್ತುಪಡಿಸುವದು. ಮತ್ತು ಯಾವದಾದರೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಅತ್ಯವಶ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನೂ ಕೊಡುವದು. ಅಲ್ಲದೆ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಮೇಲೆ ಸಂಶೋಧನೆ, ವರದಿ, ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಕೈಕೊಳ್ಳುವದು.

ಈ ರೀತಿ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಬಂದು ಇಡಿಯ ಜಗತ್ತನ್ನೇ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗಾಗಿ ಒಂದುಗೂಡಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವದು ನಿಜವಾಗಿಯು ಸ್ತುತ್ಯವಾದದ್ದು. ಇದರಿಂದ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವು ಅನಿರ್ಬಂಧಿವೂ ಸುಸೂತ್ರವೂ ಆಗಿನಾಗಿದರೆ ಅನೇಕ ಲಾಭಗಳಾಗುವವೆಂಬದನ್ನು ನಂತರ ನಾವು ವಿವರಿಸುವೆವು.

೧೩ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರ

(Foreign Trade)



ಒಬ್ಬ ಮನುಷ್ಯನು ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧನಿರಬಹುದು. ಅವನು ಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕನಾಗಬಹುದು. ಮನೆಯು

ಮುಂದೆ ತೋಟಮಾಡಬಹುದು ಅಥವಾ ಒಂದು ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ನಡೆಯಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬಹುದು. ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭದಾಯಕವಿರುವ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಆತನು ತೊಡಗುವನು ಹೀಗಾಗಿ ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗವಾಗುವದೆಂಬದನ್ನು ಹಿಂದೆ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ ಇದು ವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನಡುವೆ ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ. ದೇಶ ದೇಶಗಳೊಳಗೂ ಇದೆ. ಒಂದು ದೇಶವು ಹತ್ತಿ, ಗೋದಿ, ಜೋಳ ಇವೆಲ್ಲ ಬೆಳಯಬಹುದು. ಆದರೆ ಗೋದಿಯನ್ನು ಬೆಳೆಯಲಿಕ್ಕೆ ಅದರ ಭೂಮಿ ಒಳ್ಳೆಯದಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಗೋದಿಯನ್ನೇ ಬೆಳೆಯುವದರಲ್ಲಿ ಅದು ವಿಶಿಷ್ಟ ನೈಪುಣ್ಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆದು ಬೇರೆ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಂದ ಹತ್ತಿ ಜೋಳಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವದು ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ಕಬ್ಬಿಣ, ಕಲ್ಲಿದ್ದಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಸಿಕ್ಕುವದರಿಂದ ಅದು ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವದು. ಬೇರೆ ಒಕ್ಕಲತನದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಿಗೆ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಧಾನ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವದು. ಹಾಗಾದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೂ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೂ ಅಂತರವೇನೂ ಇಲ್ಲವೇ? ಒಂದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಕಾರರು ಒಂದುಸ್ಥಳದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಸಿದ್ಧರಿರುತ್ತಾರೆ. ಕೂಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಸಿಕ್ಕುವಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಕಾರರು ಹೋಗುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಆದರೆ ಸ್ವದೇಶವನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಪರದೇಶಕ್ಕೆ, ಕೂಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಸಿಗುತ್ತಿದ್ದರೂ ಕೂಲಿಕಾರರು ಹೋಗಬಯಸವದಿಲ್ಲ. ಮಾನವನಲ್ಲಿ ಸ್ವದೇಶಪ್ರೇಮವೊಂದು ಇದ್ದೇ ಇರುವದು. ಅಲ್ಲದೆ ಪರದೇಶಗಳ ಜನರ ನಡೆ ನುಡಿ, ಭಾಷೆ, ಆಹಾರ, ಅರಿವೆ, ಅಂಚಡಿ ಇವೆಲ್ಲ ತೀರ ಭಿನ್ನವಾಗುವದರಿಂದ ಕೂಲಿಕಾರರು ಅಲ್ಲಿ ಹೋಗಬಯಸುವದಿಲ್ಲ. ಹೀಗಾಗಿ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಕಾರರ ನಡುವೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿರುವದಿಲ್ಲ.

ಅಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಭಿನ್ನ ಭಿನ್ನ ಚಾಲತಿಹಣವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವವು. ಇಂಗ್ಲಂಡಿನಲ್ಲಿ ಅದು ಪೌಂಡು ಇದ್ದರೆ, ಅಮೇರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಡಾಲರು, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ರೂಪಾಯಿ. ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೊಡಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಈ ಹಣದ ವಿನಿಮಯದ ಅನೇಕ ತೊಂದರೆಗಳು ಬರುತ್ತವೆ.

ಇವೆಲ್ಲ ತೊಂದರೆಗಳಿದ್ದರೂ ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆದೇ ಇದೆ. ಹಾಗಾದರೆ ಇದರಿಂದ ಲಾಭಗಳೇನು? ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರವು ಇಂದು ಸ್ಥಗಿತವಾಯಿ

ತೆಂದು ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ವಿಚಾರಿಸಿದರೆ ಅದರ ಕಲ್ಪನೆ ಬರಬಹುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಹಾಗಾದಲ್ಲಿ ನಾವು ನಿತ್ಯ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಅನೇಕ ವಸ್ತುಗಳು ನಮಗೆ ಸಿಕ್ಕಲಾರವು ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್, ವಾಚ್, ಕೆಲವು ಸ್ನೋ ಪಾವಡರ ಅಷ್ಟೇಕೆ ಕೆಲ ಟೂತ್‌ಪಾವಡರ ಇವೆಲ್ಲ ಯಾವ ದೇಶದಲ್ಲಿ ತಯಾರಾಗಿವೆ ನೋಡಿರಿ. ಅಂದರೆ ತಿಳಿಯುವದು! ನಾವು ದಿನಾಲು ಏನಿಲ್ಲೆಂದರೂ ಏಳೆಂಟು ದೇಶಗಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬದು! ಹೀಗೆ ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರವಿರದಿದ್ದರೆ ನಮ್ಮ ಸ್ಥಿತಿ ಏನಾಗುತ್ತಿತ್ತು? ಆಹಾರವನ್ನೇ ಬೆಳೆಯದ ಇಂಗ್ಲಂಡು, ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರವಿರದಿದ್ದರೆ ಕಲ್ಲಿದ್ದಲಿಯಿಂದ ಕಬ್ಬಿಣವನ್ನು ಕಾಸಿ ಕುಡಿಯಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು! ಅಲ್ಲದೆ ಆ ಆ ಸರಕುಗಳು ಆ ಆ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಿದ್ದ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿಯೇ ಉತ್ಪಾದಿಸಲ್ಪಡುವದರಿಂದ, ಅವುಗಳ ಉತ್ಪಾದನ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ಅನುಭೋಗಿಗಳಿಗೆ ಅವು ಕಡಿಮೆಬೆಲೆಗೆಸಿಗುವವು ಈ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭಗಳಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳೂ ಅದರಲ್ಲಿ-ಡಗಿವೆ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ನಾವು ಅವಲೋಕಿಸಿದರೆ, ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೂಲಕ ನಾಗರಿಕತೆಯು ಹಬ್ಬಿದ್ದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಕೆಲ ಮೇಧಾವಿಗಳು ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರವು ವಿಶ್ವಶಾಂತಿಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗುವದೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಒಂದು ರಾಷ್ಟ್ರವು ಇನ್ನೊಂದು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸಂಪತ್ತು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಂತೆ ನೋಡಲು ಕಲಿಯುವದು. ಆದರೆ ಈ ಮಾತನ್ನು ಎರಡು ಮಹಾಯುದ್ಧಗಳು ಅಲ್ಲಗಳೆದಿವೆ ಆದರೂ ವಿಚಾರವಂತರು ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳ ನಡುವೆ ಸೌಹಾರ್ದ ಭಾವನೆ ಬೆಳೆದು ಜಾಗತಿಕ ಶಾಂತಿಗೆ ಸಹಾಯಮಾಡುವದೆಂಬದನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಯಲಾರರು.

ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಾವು ಇಷ್ಟು ವರ್ಣಿಸಿದಾಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳೇ ಇಲ್ಲ, ಎನ್ನಲಿಕ್ಕೆ ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ನಾವು ನಮ್ಮ ಆವಶ್ಯಕ ಸರಕುಗಳಿಗಾಗಿಯೂ ಅನೇಕ ದೇಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಗಂಡಾಂತ-ರವೂ ಬಂದೊದಗಬಹುದು. ಇಂಗ್ಲಂಡದ ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರವೇ ಸ್ಥಗಿತ

ವಾದಾಗ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಏನಾಗಬಹುದೆಂಬದನ್ನು ಇದೀಗ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಏಕಮುಖವಾಗಿ ಆಗುವದೇ ವಿನಃ ಸರ್ವತೋಮುಖವಾಗಿ ಅಲ್ಲ ಇಂಗ್ಲಂಡವು ಒಕ್ಕಲತನವನ್ನು ತ್ಯಾಗಮಾಡ ಬೇಕಾಯಿತು. ಭಾರತವು ಕೃಷಿಪ್ರಧಾನವಾದ ದೇಶವಾಗಿದೆ.

ಈ ರೀತಿ ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರದ ಎರಡೂ ಮುಖಗಳನ್ನು ನಾವು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದೆವು. ಅವರಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳಿದ್ದರೂ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರ ದಿಂದಾಗುವ ಲಾಭವು ಬಹಳಷ್ಟು. ಆದ್ದರಿಂದ ಇದ್ದ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಮಟ್ಟಿಗೆ ನಿವಾರಿಸಿಕೊಂಡು ಈ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭಪಡೆಯುವದೇ ನಮ್ಮ ಉದ್ದೇಶವಾಗಬೇಕು ಏಕೆಂದರೆ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಏನಾಗುತ್ತಿತ್ತೆಂಬದನ್ನು ನೀವು ಈಗಾಗಲೇ ನೋಡಿ

ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರ (Free Trade) ಮತ್ತು ಸಂರಕ್ಷಣೆ (Protection)

ನಾವು ಒಂದೇ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಭಾಗದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಭಾಗಕ್ಕೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಒಯ್ಯುವಾಗ ಬಹುಶಃ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾತು ಹಾಗಲ್ಲ ಒಂದು ದೇಶದ ಮೇರೆಯನ್ನು ಮೀರಿ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಬೇಕಾದಾಗ ಆ ದೇಶದವರು ಆಯಾತ ತೆರಿಗೆಯನ್ನೂ, ಮೊದಲಿನ ದೇಶದವರು ನಿರ್ಯಾತ ತೆರಿಗೆಯನ್ನೂ ಹೇರಬಲ್ಲರು ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ೧೫ ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ಒಂದು ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನನ್ನು ನೀವು ಗೋವಾದಿಂದ ತಂದಿರಿ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅದೇ ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನಿಗೆ ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ೨೦ ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆ ಇರುವದು. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ ನೀವು ಒಂದು ಫೌಂಟೆನ್‌ಪೆನ್ನನ್ನು ಗೋವಾದಿಂದ ಆಯಾತಮಾಡಿ ೫ ರೂಪಾಯಿ ಲಾಭಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ವ್ಯವಹಾರವು ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರವಿದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ. ಅಂದರೆ ಗೋವಾ ಸರಕಾರ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಸರಕಾರ ಇವೆರಡೂ,

ಸರಕುಗಳನ್ನು ಯಾವದೇ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಲ್ಲದೆ ಸಾಗಿಸಲು ಅನುಮತಿಯಿತ್ತರೆ ಮಾತ್ರ ಇದು ಸಾಧ್ಯ ಇದಕ್ಕೆ ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದು ಹೆಸರು.

ಆದರೆ ವಸ್ತುಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗಿಲ್ಲ. ನೀವು ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನನ್ನು ಗೋವಾಗಡಿಯಿಂದ ಈಚೆಗೆ ತರುವಾಗ ಅಲ್ಲಿಯ ಸುಂಕದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ೫ ರೂಪಾಯಿ ಸುಂಕ ಹೇರಿದರು ಅಂದರೆ ನಿಮಗೆ ಲಾಭವೆಲ್ಲಿ? ಇಂಥ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಂದ ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನುಗಳ ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರವು ಸ್ಥಗಿತವಾಗುವದು. ಅಂದರೆ ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನಿನ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಗೋವಾ ಸರಕಾರವು ಸಂರಕ್ಷಿಸಿದಂತಾಯಿತು. ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಯಾವದೇ ರೀತಿಯಿಂದ ತಡೆಗಟ್ಟುವ ಕಾನೂನುಗಳಿದ್ದರೆ, ಅಲ್ಲಿ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಇವೆರಡು ತತ್ತ್ವಗಳಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಸಂಘರ್ಷಣೆ ನಡೆದು ಅನೇಕ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಅವು ಎಡೆಗೊಟ್ಟವು. ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರದ ಪುರಸ್ಕರ್ತರು ದೇಶದೊಳಗಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ವಿದೇಶವ್ಯಾಪಾರದ ಇವುಗಳ ನಡುವೆ ಭೇದವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವದೇ ಇಲ್ಲ. ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಅನಿರ್ಬಂಧವಾಗಿ ನಾಗಗೊಡುವದರಿಂದ ಅಂತರ್‌ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಶ್ರಮ ವಿಭಾಗವಾಗಿ, ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾಗಿ, ಅನುಭೋಗಿಗಳಿಗೆ ಸರಕುಗಳು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಸಿಕ್ಕುವವು. ವಿದೇಶ ವ್ಯಾಪಾರದ ಲಾಭಗಳನ್ನಂತೂ ಈಗಾಗಲೇ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ.

ಆದರೆ ಇದರ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯ ಪುರಸ್ಕರ್ತರು ದೇಶದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಬೇಕಾದರೆ ಮೊದಮೊದಲು ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಅತ್ಯವಶ್ಯ ಎಂದು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಕಬ್ಬಿಣ ಮತ್ತು ಉಕ್ಕಿನ ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಈ ಉದ್ದಿಮೆ ಮೊದಲು ಆರಂಭವಾದಾಗ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚು ಇದ್ದುದರಿಂದ ಇಂಗ್ಲಂಡ ಮೊದಲಾದ ಬೇರೆ ದೇಶಗಳಿಗಿಂತ ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಕಬ್ಬಿಣವು ತುಟ್ಟಿಯಾಗಿತ್ತು. ಆಗ ಅನಿರ್ಬಂಧ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನೇ ನಡೆಯಿಸಿಕೊಂಡು ಬಂದಿದ್ದರೆ, ನಮ್ಮ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಅಭಿ

ವೃದ್ಧಿಯೇ ಆಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಸರಕಾರವು ವಿದೇಶಗಳಿಂದ ಆಯಾತ ವಾಗುವ ಕಬ್ಬಿಣದ ಮೇಲೆ ಸುಂಕವನ್ನು ಹೇರಿ ವಿದೇಶಗಳಿಂದ ಬರುವ ಕಬ್ಬಿಣ ವನ್ನು ಬಂದುಮಾಡಿತು. ಆದ್ದರಿಂದ ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಉದ್ದಿಮೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಸಿಕ್ಕು ಅದು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಹೊಂದುತ್ತ ನಡೆಯಿತು ಇಂದು ನಮ್ಮ ಉದ್ದಿಮೆಯೇ ಬೇರೆ ಯಾವದೇ ದೇಶದ ಉದ್ದಿಮೆಯೊಡನೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಸಬಲ್ಲದು. ಆದ್ದರಿಂದ ದೇಶದ ಹಿತದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಉದ್ದಿಮೆ ಶೈಶವಾವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವಾಗ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯ ಎನ್ನುವದನ್ನು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲರೂ ಒಪ್ಪುವರು ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ದೇಶವು ಸ್ವಯಂಪೂರ್ಣವಾಗಬೇಕಾದರೆ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯ ಎಂದು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಆರ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಎಲ್ಲ ದೇಶಗಳೂ ಸ್ವಯಂ ಪೂರ್ಣವಾಗಲಾರವು. ವಿಶ್ವದಲ್ಲಿಯೇ ಕೆಲವೇ ಜನ ಸ್ವಯಂಪೂರ್ಣ ಸನ್ಯಾಸಿ ಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಹೇಗೆ ಸನ್ಯಾಸಿಗಳು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯರಲ್ಲವೋ, ಹಾಗೆ ಆರ್ಥಿಕದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸ್ವಯಂಪೂರ್ಣತೆ ಅಷ್ಟೊಂದು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಲ್ಲ. ಯುದ್ಧಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಇಂಥ ಸ್ವಯಂ ಪೂರ್ಣತೆಯನ್ನು ನಾವು ಸ್ವಾಗತಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ನಿತ್ಯದ ಅರ್ಥ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಯುದ್ಧಕಾಲದಂತೆಯೇ ಸದೈವ ನಡೆಯಿಸುವದರಲ್ಲಿ ಔಚಿತ್ಯ ವಿಲ್ಲ. ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಿಂದ ಕೆಲ ಉದ್ದಿಮೆಗಳು ವೃದ್ಧಿಹೊಂದುತ್ತ ನಡೆಯುವದ ರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಜನ ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಅವು ಆವರಿಸಬಹುದೆಂದೂ ಕೆಲವರ ವಾದ ಆದರೆ ಆಯಾತಕಡಿಮೆಯಾದ ನಂತರ ನಿರ್ಯಾತವೂ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ನಿರ್ಯಾತಸರಕುಗಳ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿಕಡಿಮೆ ಜನ ಕೂಲಿಕಾ ರನ್ನು ನೌಕರಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಒಟ್ಟಿನ ಮೇಲೆ ಕೂಲಿ ಕಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ನೌಕರಿಗಳು ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಿಂದ ಸಿಗುವವೆಂಬುದರಲ್ಲಿ ಅರ್ಥವಿಲ್ಲ

ಮೇಲಿನ ಮಾತುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಪರ್ಯಾಯಲೋಚಿಸಿದರೆ ಸಂರಕ್ಷಣೆಯಿಂದ ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳುವ ಲಾಭಗಳಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗು ವದು. ಆದರೆ ಶೈಶವಾವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಿಗೆ ತಾತ್ಪೂರ್ತಿಕ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟರೆ ಯಾರೂ ಆಕ್ಷೇಪವೆತ್ತಲಾರರು.

ವಿದೇಶ ವಿನಿಮಯ (Foreign Exchange)

ಪರದೇಶಗಳೊಡನೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವಾಗ ಅವಶ್ಯವಾಗಿ ನಾವು ಒಂದು ದೇಶದ ಚಾಲತಿಹಣವನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದ ಚಾಲತಿಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಬದಲಾಯಿಸಬೇಕಾಗುವದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇಂಥ ಪರಸ್ಪರ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ತಮ್ಮ ಕೊಡಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಗೆ ವಿದೇಶ ವಿನಿಮಯವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ

ಒಂದು ದೇಶದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಹಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಕಳಿಸುತ್ತಾರೆ? ಎಂಬದು ನಮ್ಮ ಮುಂದಿನ ಪ್ರಶ್ನೆ. ದೇಶದೊಳಗಿನ ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲೂ ನಾವು ಹಣವನ್ನು ಕೊಟ್ಟುಬಿಟ್ಟರೆ ಮುಗಿಯುವದು. ಆದರೆ ವಿದೇಶವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿಯು ಮಾತ್ರ ಬೇರೆ. ಈಗ ಇಂಗ್ಲಂಡದಿಂದ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನಿಂದ ಒಂದು ಪೆನ್ನು ತರಿಸಿದೆವೆಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನಿಗೆ ೧೫ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಕಳಿಸಿದರೆ ಆತನು ಅವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮಲ್ಲಿಯ ರೂಪಾಯಿಗಳು ನಡೆಯುವದಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ಹಣವೇ ಬೇರೆ. ಅಂದರೆ ಪೌಂಡು, ಶಿಲಿಂಗು, ಮತ್ತು ಪೇನಸ್ಸು. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನಿಗೆ ನಾವು ಪೌಂಡು ಶಿಲಿಂಗುಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕೇ ವಿನಃ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನಲ್ಲ. ಆದರೆ ಈ ಪೌಂಡನ್ನು ನಾವೆಲ್ಲಿಂದ ತರಬೇಕು?

ಇದನ್ನು ಒಂದು ಚಿಕ್ಕ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ. ಹಿಂದುಸ್ತಾನದಲ್ಲಿಯ ಅ ಎಂಬ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಅರಳೆಯನ್ನು ಇಂಗ್ಲಂಡದ ಟ ನಿಗೆ ಮಾರಿದ್ದನೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅದೇ ರೀತಿ ಲಂಡನ್ನದ ಕ ನು ಹಿಂದುಸ್ತಾನದ ಡ ನಿಗೆ ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ಯಂತ್ರ ಸಾಮುಗ್ರಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿದ್ದಾನೆ ಎನ್ನಿರಿ. ಈಗ ಬನು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ಬಂಗಾರವನ್ನು ಅ ನಿಗೆ ಕಳಿಸಬೇಕು. ಮತ್ತು ಡನು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ಬಂಗಾರವನ್ನು ಕನಿಗೆ ಕಳಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ಹೀಗೆ ಬಂಗಾರವನ್ನು ಎರಡು

ಸಲ ಕಳುಹಿಸುವದಕ್ಕಿಂತ ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿಯ ಅ ಮತ್ತು ಡ ಇಂಗ್ಲಂಡ ದಲ್ಲಿಯ ಕ ಮತ್ತು ಬ ಇವರಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದಮಾಡಿಬಿಟ್ಟರೆ ವ್ಯವಹಾರವು ಎಷ್ಟು ಸುಲಭವಾಗುವದು ? ಹಿಂದುಸ್ತಾನದಲ್ಲಿ ಅನು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ಡನಿಗೆ ಕೊಡುವನು. ಅದರಂತೆ ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ಬನು ಡನಿಗೆ ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಗಳನ್ನು ಕೊಡುವನು. ಹೀಗಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಮುಗಿದವು. ಈ ರೀತಿಯು ಮೊದಲನೆಯರೀತಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸುಲಭವೂ, ಲಾಭದಾಯಕವೂ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷಿತವೂ ಆಗಿದೆ

ಆದರೆ ನಿಜವಾದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿಯ ಅ ಮತ್ತು ಡ, ಅಥವಾ ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿಯ ಬ ಮತ್ತು ಕ ಇವರಿಗೆ ಗುರುತೇ ಇರಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಅಷ್ಟೇ ಹಣದವಾಗಿರಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಇಂಥ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಆಯಾತಗಾರರು ಹೊರಗೆ ಹಣ ಕಳಿಸಲಿಕ್ಕೂ ಇಲ್ಲ ಮತ್ತು ನಿರ್ಯಾತದಾರರು ಹೊರಗಿನ ಹಣ ಸ್ವೀಕರಿಸಲೂ ಒಂದು ಸುವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಪದ್ಧತಿ ಬೇಕಲ್ಲವೇ ?

ಈ ಹಣ ವಿನಿಮಯವನ್ನೆಲ್ಲ ಎಕ್ಸೇಂಜ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಥವಾ ವಿನಿ ಮಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಅದು ಹೇಗೆ ನೋಡಿರಿ. ಹಿಂದುಸ್ತಾನ ದಲ್ಲಿಯ ಅನು ಮುಂಬಯಿಯ ಒಂದು ವಿನಿಮಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹೋಗಿ ಬನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಒಂದು ನಿರ್ಯಾತ ಪತ್ರವನ್ನು (Export Bill) ಕೊಟ್ಟು ಅದಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾದ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಬಿಡುತ್ತಾನೆ. ಆ ಮುಂಬಯಿಯ ವಿನಿಮಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಯೊಂದು ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಅದು ಬನ ಕಡೆಯಿಂದ ಈ ನಿರ್ಯಾತಪತ್ರವನ್ನು ತೋರಿಸಿ ಅಷ್ಟು ಹಣ ಪಡೆದುಬಿಡುವದು. ಅದೇ ರೀತಿ ಕ ಮತ್ತು ಡನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ.

ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಅಂತರ್ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೊಡತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಾರಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಈ ವಿನಿಮಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಖಾಂತರವಾಗಿ ಸುಸೂತ್ರ ಸಾಗುವವು.

ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಸಮತೋಲ (Balance of Payments):

ಒಂದು ದೇಶದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಹಣ ಯಾಕೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಬರುತ್ತದೆ ಎಂಬದನ್ನು ನೋಡುವನವಶ್ಯವಿದೆ. ಆಯಾತ ಮಾಡಿದ ಸರಕುಗಳಿಗಾಗಿಯಂತೂ ಒಂದು ದೇಶವು ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು. ಅಲ್ಲದೆ ಪರರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಹಡಗು ಬ್ಯಾಂಕು ಮತ್ತು ಇನ್ಸೂರನ್ಸ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಹಾಯವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದರೆ ಅವಕ್ಕೆಲ್ಲ ಆ ಆ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಹಣವನ್ನೇ ಕೊಡಬೇಕು. ಇನ್ನು ಅಂತರ್‍ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರವಾಸಿಕರು ಬಂದಾಗ ಅವರು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡುವರು ಒಂದು ದೇಶವು ಇನ್ನೊಂದರಿಂದ ಸಾಲಪಡೆದಿದ್ದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಬಡ್ಡಿಯೆಂದು ಕೆಲಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು. ಹೀಗೆ ನಾಲ್ಕೈದು ತರದಿಂದ ಒಂದು ದೇಶವು ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶಕ್ಕೆ ಹಣ ಕಳಿಸಲೂ ಬೇಕಾಗುವದು. ಹಣ ತರಿಸಲೂ ಬೇಕಾಗುವದು.

ಇವೆಲ್ಲ ಬಾಬುಗಳನ್ನು (items) ಎರಡೂ ಬದಿಗೆ ತೂಗಿನೋಡಿದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಸಮತೋಲ ಎನ್ನುವದು.

ಬರಿಯ ಆಯಾತ ಮತ್ತು ನಿರ್ಯಾತ ಮಾಡಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ ಇಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸಮತೋಲ ಎಂದೂ ಅನ್ನುವರು. (Balance of Trade) ಅಂದರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸಮತೋಲವನ್ನು ಹೇಳುವಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೊರ್ತುಪಡಿಸಿ ಇನ್ನಿತರ ಅಂತರ್‍ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೊಡತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಅವರು ಹಿಡಿಯುವದಿಲ್ಲ.

ಅಯಾತ ಮತ್ತು ನಿರ್ಯಾತಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ಸರಿ ಇರುವವೇ ? ಎಂಬ ಮಹತ್ವದ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ನಾವು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕು. ಅಂತರ್‍ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದರೆ ಪದಾರ್ಥಗಳ ನೇರವಾದ ಬದಲಾಬದಲಿ ಇದ್ದಂತೆ ಎಂಬದನ್ನು ಹಿಂದೆ ಸೂಚಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಅರ್ಥಾತ್, ನಾವು ಆಯಾತ ಮಾಡಿದ ಸರಕುಗಳಿಗೋಸ್ಕರ ನಿರ್ಯಾತ ಮಾಡಿ ಸರಕಿನ ರೂಪದಿಂದಲೇ ನಾವು ಮುಟ್ಟಿಸ-

ಬೇಕಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಆಯಾತ ಮತ್ತು ನಿರ್ಯಾತಗಳು ಅಷ್ಟೇ ಇರಲೇಬೇಕಾಗುವದು. ಆದರೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅವು ಹಾಗಿರಬೇಕಿಲ್ಲ. ನಾವು ಅಮೇರಿಕೆಯಿಂದ ಎಷ್ಟೋ ಧಾನ್ಯವನ್ನು ಸಾಲರೂಪದಲ್ಲಿ ಆಯಾತ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ಅಂದರೆ ಈಗ ನಮ್ಮ ಆಯಾತವು ನಿರ್ಯಾತವನ್ನು ಮಿಕ್ಕಿರಬೇಕು. ಆದರೆ ಆ ಧಾನ್ಯವನ್ನು ಯಾವ ರೂಪದಲ್ಲಾದರೂ ಮುಟ್ಟಿಸಲಿಕ್ಕೆ ಬೇಕಲ್ಲ? ಆಗ ನಮ್ಮ ನಿರ್ಯಾತವು ಆಯಾತಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು. ಅಂತೂ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಆಯಾತ ಮತ್ತು ನಿರ್ಯಾತ ಸರಿಯಾದವು.

ಇದರಂತೆ ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣ ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ನಮಗೆ ಯಾವ ಸರಕುಗಳೂ ಸಿಕ್ಕುವದಿಲ್ಲ. ಇಂಥ ಒಂದೆರಡು ಅಪವಾದಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ನಮ್ಮ ಮಾತು ಉಳಿದೆಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಸತ್ಯವಿದೆ.

ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ (Purchasing power) ಮತ್ತು ವಿನಿಮಯ

ಒಂದು ದೇಶದ ನಾಣ್ಯಕ್ಕೂ ಇನ್ನೊಂದು ದೇಶದ ನಾಣ್ಯಕ್ಕೂ ವಿನಿಮಯದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ? ಎಂಬುದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲೇ ನೋಡಿ ಈ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಮುಗಿಸೋಣ. ಬಹಳ ದೇಶಗಳ ಚಾಲತಿ ಹಣವೆಲ್ಲ ಬಂಗಾರದ್ದಿದ್ದಾಗ ಹೀಗೆ ವಿನಿಮಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೇಳುವದು ಅತಿ ಸುಲಭವಿತ್ತು. ಇಂಗ್ಲೆಂಡದ ಪೌಂಡಿನಲ್ಲಿರುವ ಬಂಗಾರದ ೪ ದಷ್ಟು ಬಂಗಾರವು ಅಮೇರಿಕೆಯ ಡಾಲರಿನಲ್ಲಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅಂದಮೇಲೆ ೧ ಪೌಂಡಿಗೆ ೪ ಡಾಲರು ಇದು ವಿನಿಮಯ ಪ್ರಮಾಣವಾಯಿತು. ಹೀಗೆ ನಾವು ಇನ್ನುಳಿದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ತಿಳಿಯಬಹುದಿತ್ತು.

ಆದರೆ ಇಂದು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ದೇಶಗಳು ನೋಟುಗಳನ್ನಾಗಲೀ, ಬೆಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಧಾತುಗಳ ನಾಣ್ಯವನ್ನಾಗಲೀ, ಚಾಲತೀ ಹಣವನ್ನಾಗಲಿ, ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿವೆ. ಅಂದ ಮೇಲೆ ವಿನಿಮಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಗೊತ್ತುಪಡಿಸುವದು?

ಸ್ವೀಡನ್‌ದ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞನಾದ ಕ್ಯಾಸೆಲ್ ಎಂಬಾತನು ಈ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ನಿಯಮವನ್ನೇ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಅತಿಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಅವನ ನಿಯಮ-ವನ್ನು ಹೇಳುವದಾದರೆ ವಿನಿಮಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಆ ಆ ದೇಶದೊಳಗಿನ ಬೆಲೆ-ಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಅಥವಾ ಇದನ್ನೇ ಬೇರೆ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಆ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿಯ ಹಣದ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

ಒಂದು ಫೌಂಟನ್ ಪೆನ್ನಿಗೆ ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ೧೫ ರೂಪಾಯಿ ಬೀಳುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅದೇ ಪೆನ್ನಿಗೆ ಇಂಗ್ಲಂಡದಲ್ಲಿ ೧ ಪೌಂಡು ಬೆಲೆ ಇದ್ದರೆ ಪೌಂಡು ರೂಪಾಯಿಗಳ ವಿನಿಮಯದರವು ೧೫ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ೧ ಪೌಂಡಿನಂತೆ ಇರಬೇಕಾದದ್ದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ. ಹೀಗೆ ೧೫ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿಯ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯಷ್ಟೇ, ೧ ಪೌಂಡಿಗೆ ಇಂಗ್ಲಂಡಿನಲ್ಲಿ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಯಿದೆ. ಅಂದರೆ ವಿನಿಮಯದರವು ಆ ಆ ಚಾಲತಿ ಹಣಗಳ ಕ್ರಯಶಕ್ತಿಯನ್ನೇ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ ಎಂಬದು ಸಿದ್ಧವಾಯಿತು ಇದೇ ಕ್ಯಾಸೆಲ್ಲನ ಸಿದ್ಧಾಂತ (Purchasing power parity theory)

ಆದರೆ ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆ ಅತಿ ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯಿಸುವದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೇಳುವದಾದರೆ ದೇಶಗಳ-ಲ್ಲಿಯ ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಮನಸಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಹಣದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅಳೆಯುವವೆಂದು ಹಿಂದೆ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ನಂತರ ಎರಡು ದೇಶಗಳ ಬೆಲೆಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ತುಲನೆಮಾಡಿ ನೋಡಿ ನಾವು ಆ ದೇಶದ ಚಾಲತಿ ಹಣದ ವಿನಿಮಯದರವನ್ನು ಗೊತ್ತು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಈ ನಿಯಮಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳಿವೆ ಎಂಬದನ್ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ನಾವು ಅವನ್ನೆಲ್ಲ ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ವಿವೇಚಿಸದೆ

ಮುಖ್ಯವಾದ ಮಾತನ್ನಷ್ಟೇ ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಮುಂದೆ ಸಾಗೋಣ. ಆ ಮಾತೆಂದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ದೇಶಗಳ ಚಾಲತಿಹಣಗಳ ವಿನಿಮಯ ದರವು ಆ ಚಾಲತಿಹಣಗಳ ಆಯಾದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಕ್ರಯಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ.

೧೪ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ವಿತರಣೆ

ವಿತರಣೆಯೆಂದರೇನು ? (Distribution)

ಒಂದು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಭೂಮಿ, ಶ್ರಮ, ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆ ಈ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳೆಲ್ಲ ಕೂಡಿ, ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಕೆಲ ಸರಕುಗಳನ್ನೂ, ಸೇವೆಗಳನ್ನೂ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಮುಂದೆ ಇದೇ ಆ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ, ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯದ ಪ್ರತಿಫಲವೆಂದು ಹಂಚಲ್ಪಡುವದು. ಭೂಮಿಯ ಪಾಲಿಗೆ ಬಂದದ್ದನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಯೆಂದೂ, ಶ್ರಮದ ಪಾಲಿಗೆ ಬಂದದ್ದನ್ನು ಕೂಲಿಯೆಂದೂ, ಬಂಡವಾಳದ ಪಾಲಿಗೆ ಹೋದದ್ದನ್ನು ಬಡ್ಡಿಯೆಂದೂ, ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಯ ಪಾಲಿಗೆ ಹೋದದ್ದನ್ನು ಲಾಭವೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ.

ಈ ವಿತರಣೆಯ ಅಭ್ಯಾಸದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಮುಖ್ಯವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳೆಂದರೆ— ನಾವು ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವದು ಏನನ್ನು ? ಮತ್ತು ಅದು ಹೇಗೆ ವಿತರಿಸಲ್ಪಡುವದು ? ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರವೀಯಲೆತ್ನಿಸೋಣ.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನ (National Income)

ಒಂದು ದೇಶದ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಅವು, ಪ್ರಕೃತಿಯ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ಸಹಕಾರದೊಂದಿಗೆ, ಕೆಲ ಸರಕುಗಳನ್ನೂ ಸೇವೆಗಳನ್ನೂ ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತವೆ. ಇದನ್ನೇ ಮಾರ್ಶಲ್‌ನು ರಾಷ್ಟ್ರದ "ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನ"ವೆಂದು ಕರೆದದ್ದು. ಈ ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಕಲ್ಪನೆ ನಮಗೆ ಬರಬೇಕಾದರೆ ಈ ರೀತಿ ವಿಚಾರಿಸೋಣ. ರಾಷ್ಟ್ರದ ಎಲ್ಲ ಜನರು ತಾವು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿಯೇ ತಂದಿಡಬೇಕೆಂದು ಒಂದು ಕಾನೂನು ಮಾಡಿದೆವೆಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಅಂದಮೇಲೆ ಆ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಸೂಜಿ, ಫೌಂಟನ್ ಪೆನ್, ಮೋಟಾರುಗಳು, ವಿಮಾನಗಳು, ಕುರ್ಚಿ, ಮೇಜು, ಅರಿವೆ, ಬೂಟುಗಳು, ಕಾಗದ, ಕೊಬ್ಬರಿಎಣ್ಣೆ, ಸಿಗಾರೆಟುಗಳು, ಹೀಗೆ ಇನ್ನೂ ಏನೇನೋ ಸರಕುಗಳು ಬಂದು ರಾಶಿರಾಶಿಯಾಗಿ ಬೀಳಹತ್ತುವವು. ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದಂಥ ವಿಶಾಲವಾದ ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಇಂಥ ರಾಶಿ ಅದೆಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾಗಬಹುದೆಂಬದನ್ನು ನೀವೇ ಕಲ್ಪಿಸಿರಿ! ಅಂದರೆ ಈ ರಾಶಿಯು ದೇಶದ ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪಾದಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಪ್ರತಿಫಲವು. ಈ ರಾಶಿಯನ್ನೇ ನಾವು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನವೆಂದು ಕರೆಯುವದು. ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮಾತನ್ನು ನಾವು ಮರೆಯಬಾರದು. ಅದೇನೆಂದರೆ ಈ ರಾಶಿಯಲ್ಲಿ ಅಪೂರ್ಣ ಸರಕುಗಳನ್ನು ನಾವು ಹಾಕುವದಿಲ್ಲ. ಇನ್ನೂ ಪೂರ್ಣವಾಗದಿದ್ದ ಬೂಟುಗಳು, ಇನ್ನೂ ತಂಬಾಕನ್ನೇ ಹಾಕದ ಸಿಗಾರೆಟ್ಟು, ಮೊನೆಯಿಲ್ಲದ ಸೂಜಿ, ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ಆ ರಾಶಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಹಾಕುವದಿಲ್ಲ. ಪೂರ್ಣವಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಎಣಿಸುತ್ತೇವೆ. ಹೀಗೆ ಬಂದುಬಿದ್ದ ಸರಕುಗಳೇ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನವೆಂದೇನೋ ಹೇಳಿದೆವು. ಆದರೆ "ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನವೆಷ್ಟು"? ಎಂದು ಯಾರಾದರೂ ಕೇಳಿದರೆ ನಾವು ಏನು ಹೇಳಬೇಕು? ಇಂತಿಷ್ಟು ಚೀಲ ಅಕ್ಕಿ, ಇಷ್ಟು ಮೋಟಾರುಗಳು, ಹೀಗೆ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಹೇಳುತ್ತ ಹೋಗಬೇಕೇ? ಹಾಗಲ್ಲ. ನಾವು ಆ ಸರಕುಗಳ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹಣದ ಮುಖಾಂತರವಾಗಿ ಹೇಳುತ್ತೇವೆ. ಹಿಂದುಸ್ಥಾನದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನವು ೮೦೦ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.

ಯಾವ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ (Factors of Production) **ಅದು ಹಂಚಲ್ಪಡುವದು ?**

ಈ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನದಿಂದಲೇ ನಾವು ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಧನಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತೇವೆ. ಅಂದರೆ ಮೇಲೆ ಕಲ್ಪಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಹೌದಿನಲ್ಲಿ ಹಾಕಿದ್ದೇವೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಆ ಹೌದಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ನಳಗಳಿವೆ. ಒಂದು ನಳದಿಂದ ಶ್ರಮದ ಪಾಲು—ಕೂಲಿ—ಹೊರಬರುವದು. ಇನ್ನೊಂದರಿಂದ ಭೂಮಿಯ ಪಾಲು—ಬಾಡಿಗೆ ಹೊರಬೀಳುವದು. ಮತ್ತೊಂದರಿಂದ ಬಂಡವಾಳದ ಪಾಲು—ಬಡ್ಡಿ ಇನ್ನೊಂದರಿಂದ ಸಂಘಟನೆಯ ಪಾಲು—ಲಾಭ ಹೊರಬರುವದು. ಹೀಗೆ ಆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನವು ನಾಲ್ಕು ವಿಭಾಗಗಳಿಗಾಗಿ ಹಂಚಿ ಹೋಗುವದು. ಇದಕ್ಕೇ ನಾವು ವಿತರಣೆ ಎನ್ನುವದು

ಒಟ್ಟು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನವು ಹೆಚ್ಚಿಗಿದ್ದಾಗ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಧನಗಳ ಪಾಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು, ಎಂಬ ಮಾತು ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ಸಾಧನಗಳ ಪಾಲು ಹೆಚ್ಚಿಸಬೇಕಾದರೆ, ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ವರ್ಧಿಸುವದೇ ನಮ್ಮ ಗುರಿಯಾಗಿರಬೇಕು.

ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತು. ಈ ವಿತರಣೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಉತ್ಪನ್ನವು ವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಹಂಚಿಹೋಯಿತು ? ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ವೈಷಮ್ಯವೇಕಿದೆ ? ಎಂಬವನ್ನು ನಾವಿಲ್ಲಿ ವಿಚಾರಿಸುವದಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ ಆ ಆ ಸಾಧನಗಳ ಪಾಲು ಎಷ್ಟಾಯಿತು ? ಎಂಬುದು. ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉತ್ಪನ್ನದ ಯಾವ ಅಂಶ ಹೋಯಿತು, ಎನ್ನುವದನ್ನೇ ವಿಚಾರಿಸುತ್ತೇವೆಯೇ ವಿನಃ, ಅಹಮದಾಬಾದ ಗಿರಣಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಕೂಲಿಕಾರನಿಗೆ ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿಯ ಕೂಲಿಕಾರನಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕೂಲಿ ಏಕೆ ? ಎಂದು ವಿಚಾರಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಇಂಥ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿತರಣೆಯು ತನ್ನಷ್ಟಕ್ಕೇ ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಾಧನೆಯ ಪಾಲು :

ನಮ್ಮ ಮುಂದಿನ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಯೆಂದರೆ— ಪ್ರತಿಸಾಧನೆಯ ಪಾಲು ಯಾವದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಭಿಸಿದೆ? ಎಂಬುದು. ಅಂದರೆ ೮೦೦ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನವಿದ್ದಾಗ ಶ್ರಮದ ಪಾಲಿಗೆ ೧೫೦ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ, ಬಂಡವಾಳದ ಪಾಲಿಗೆ ೧೧೦ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ಆಯಿತೆನ್ನಿರಿ. ಇಲ್ಲಿ ಶ್ರಮಕ್ಕೆ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಿಂತ ೪೦ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ಹೆಚ್ಚು ಏಕೆ ಹೋಯಿತು? ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆಯೇಕೆ? ಒಟ್ಟಿನ ಮೇಲೆ ಹೇಳುವ ದಾದರೆ, ಯಾವ ತತ್ವದ ಮೇಲೆ ಈ ಪಾಲು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ?

ಈ ತತ್ವವನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವದು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿಯೇ ಮೂಲಭೂತ ವಾದ ಮತ್ತು ಅಷ್ಟೇವಿವಾದಾತ್ಮಕ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ನಾವು ಇದನ್ನು ಆಳವಾಗಿ ಅಭ್ಯಸಿಸದೆ, ಮಾರ್ಶಲ್ಲನ ಅಭಿಪ್ರಾಯದ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ಅರಿತು ಕೊಂಡರೆ ಸಾಕು.

ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ತತ್ವ (The theory of Marginal productivity)

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಕ್ಕೆ ನಾವು ಆ ಸಾಧನದ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಬೆಲೆಯಷ್ಟು ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಿರು ತ್ತೇವೆ. ನಮ್ಮದೊಂದು ಗಿರಣಿಯಲ್ಲಿ ೧೦೦ ಜನ ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಈಗ ನಾವು ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಕೆಲಸಗಾರ ರರನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡೆವು. ೧೦೦ ಜನ ಕೂಲಿಕಾರರಿದ್ದಾಗ ಪ್ರತಿದಿನ ೩೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆ ಬರುವಷ್ಟು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಇನ್ನೊಬ್ಬನು ಈಗ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಬಂದದ್ದರಿಂದ, ದಿನದ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ೩೦೨ ರೂಪಾಯಿಯಷ್ಟು ಆಯಿತೆನ್ನಿರಿ. ಉಳಿದೆಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳು ಬದಲಾಗದೆ ಉಳಿದರೆ, ಈ ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿಯ ೨ ರೂಪಾಯಿಯ ಹೆಚ್ಚಳವು ಆತನಿಂದಲೇ

ಆಯಿತೆನ್ನಲು ಅಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಈ ೨ ರೂಪಾಯಿಯೇ ಕೂಲಿಕಾರನ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ. (Marginal Product) ಹೀಗಿದ್ದಾಗ ನಾವು ಆ ಕೂಲಿಕಾರನಿಗೆ ೨ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಕೂಲಿಯೆಂದು ಕೊಡಲುದ್ಯುಕ್ತರಾಗುವೆವು. ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ಕೂಲಿಕಾರರೂ ಅದೇ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದರಿಂದ ಕೂಲಿಯ ಸಾಮಾನ್ಯದರವು ೨ ರೂಪಾಯಿಯೇ ಆಗಿಬಿಡುವದು. ಹೀಗೆ ಒಟ್ಟು ಕೂಲಿಕಾರರ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ ಒಟ್ಟು ಕೂಲಿಯನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಗೊತ್ತು ಹಿಡಿಯಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಶ್ರಮದ ಪಾಲಿಗೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉ ನ್ನದ ಯಾವ ಭಾಗವು ಹೋಗುವದೆಂಬದು ತಿಳಿಯಿತು.

ಮೇಲಿನ ಉದಾಹಣೆ ಬರಿ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದು. ಆದರೆ ಇದೇ ತತ್ವವನ್ನೇ ನಾವು ಬಂಡವಾಳ, ಸಂಘಟನೆ, ಭೂಮಿ ಇವಕ್ಕೂ ಅನ್ವಯಿಸಿ, ನಿರಾಯಾಸವಾಗಿ ಆಯಾ ಸಾಧನಗಳ ಪಾಲನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಬಹುದು.

ಈ ತತ್ವವೂ, ಉಳಿದೆಲ್ಲ ತತ್ವಗಳಂತೆ ಅನೇಕರ ಟೀಕೆಗೆ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ. ನೀವು ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರನನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡದ್ದರಿಂದ, ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪಾದನೆ ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿತು? ಎಂಬದನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ, ನಿರ್ದೋಷವಾಗಿ ಹೇಳಲಾರಿರಿ. ಆ ಹೆಚ್ಚಾದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಬೇರೆ ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳೂ ಇರಬಹುದು. ಇದಲ್ಲದೆ ಕೆಲ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಅಳೆಯಲೂ ಅಸಾಧ್ಯವಾಗುವದು. ಒಂದು ಚಿಕ್ಕ ಗಿರಣಿಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬನೇ ಸಂಘಟಕನಿದ್ದನೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ ಇಲ್ಲಿ ಸಂಘಟನೆಯ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಏನು ಮಾಡಬೇಕು? ಆ ಸಂಘಟಕನನ್ನೇ ತೆಗೆದು ಬಿಟ್ಟರೆ ಗಿರಣಿಯೇ ಮುಚ್ಚಿಬಿಟ್ಟೀತು! ಮೇಲಾಗಿ ಒಂದು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿಯ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಇನ್ನೊಂದು ಗಿರಣಿಯ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರಬಹುದು. ಹಾಗಾದರೆ ನಿಮ್ಮ ತತ್ವದಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದ ಪ್ರಕಾರ ಎಲ್ಲ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೂ ಅದೇ ಪ್ರಮಾಣದ ಕೂಲಿ ಸಿಕ್ಕುವದೇಕೆ? ಹೀಗೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ನಾವೆತ್ತಬಹುದು.

ಆದರೆ ಬೇರಾವ ಸಿದ್ಧಾಂತವು ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತಕ್ಕೆ ತೃಪ್ತಿಕರವಾದ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಕೊಡಲಾರದು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ನಾವು ಈ ತತ್ವಕ್ಕೇನೇ ಶರಣು ಹೋಗಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇಂದು ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಕೂಲಿ ಅವರ ಉತ್ಪಾದನೆಗನುಗುಣವಾಗಿಯೇ ಇದೆ, ಎಂಬ ತಪ್ಪು ತಿಳಿವಳಿಕೆಯಾಗುವ ಸಂಭವವಿದೆ. ಆದರೆ ನಾವು ಮೇಲೆ ವಿವರಿಸಿದ್ದು ತತ್ವವು ಮಾತ್ರ. ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷದಲ್ಲಿಯ ತತ್ವಕ್ಕೂ ಅನುದಿನದ ಜೀವನಕ್ಕೂ ಮಹದಂತರವಿದೆಯೆಂದು ಬೇರೆ ಹೇಳಬೇಕೇ ? ಬಂಡವಾಳಗಾರರು, ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ನ್ಯಾಯವಾಗಿ ಸಿಕ್ಕಬೇಕಾದ ಪಾಲನ್ನು ಕೊಡದೆ, ಅವರನ್ನು ಶೋಷಣೆಮಾಡುತ್ತಿರುವದನ್ನು ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ ಅಲ್ಲದೆ ಇನ್ನಿತರ ದುರ್ವ್ಯಾಪಾರಗಳಿಂದ ನ್ಯಾಯವಾದ ಪಾಲು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳಿಗೆ ಸಿಕ್ಕದೆ ಹೋಗುವದು.

ಇನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನದ ಪಾಲಿನ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಚಾರಿಸುತ್ತ ಹೋಗೋಣ.

ಬಾಡಿಗೆ (Rent) :

ಮನೆಯ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ, ನಾವು ಮನೆಯೊಡೆಯನಿಗೆ ಕೊಡುವ ಹಣಕ್ಕೆ "ಬಾಡಿಗೆ" ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ ಅದಲ್ಲದೆ, ಟಾಂಗಾ, ಕುರ್ಚಿ ಸಾಯಕಲ್ಲು ಮುಂತಾದ ಅನೇಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನೂ ನಾವು ಬಾಡಿಗೆಯಿಂದ ತರುತ್ತೇವೆ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ, ಯಾವದಾದರೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ, ಕೊಡುವ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕೇ ಬಾಡಿಗೆ ಎಂದು ಕರೆಯುವ ರೂಢಿಯಿದೆ

ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ, ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ಭೂಮಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕಷ್ಟೇ ಬಾಡಿಗೆಯೆಂದು ಕರೆಯುವೆವು. ಅಂದರೆ ಒಬ್ಬ ಜಮೀನದಾರನಿಂದ ರೈತನು ಹೊಲವನ್ನು ಲಾವಣಿಯಿಂದ ಹಿಡಿಯುತ್ತಾನೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ.

ರೈತನು ತನ್ನ ಎತ್ತು, ನೇಗಿಲಗಳಿಂದಲೇ ಆ ಹೊಲವನ್ನು ಬಿತ್ತಿ, ಪೈರು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವನು. ವರ್ಷದ ಕೊನೆಗೆ ಜಮೀನದಾರನಿಗೆ ಆತನ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಪಯೋಗಿಸಿದ ಪ್ರತಿಫಲವೆಂದು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವನು. ಈ ಹಣವನ್ನೇ ನಾವು ಬಾಡಿಗೆಯೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ

ರಿಕಾರ್ಡೋನ ಸಿದ್ಧಾಂತ : (Ricardian theory of Rent)

ಈ ಬಾಡಿಗೆಯ ಬಗ್ಗೆ ರಿಕಾರ್ಡೋ ಎಂಬವನು ಮಾಡಿಟ್ಟ ಸಿದ್ಧಾಂತ ವನ್ನು ಸಮೀಕ್ಷಿಸೋಣ.

ಎಲ್ಲ ಭೂಮಿಗಳೂ ಅಷ್ಟೇ ಫಲವತ್ತಾಗಿರುವದಿಲ್ಲವೆಂಬ ಸಂಗತಿಯನ್ನೇ ಅವನು ತನ್ನ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಮೂಲವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಒಂದು ಕಡೆಗೆ ಒಂದು ಎಕರೆ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ೩೦ ಚೀಲ ಜೋಳ ಬೆಳೆದರೆ, ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ಥಳ ದಲ್ಲಿ, ಅಷ್ಟೇ ಹೊಲದಲ್ಲಿ ೩೫ ಚೀಲ ಬೆಳೆಯಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಬೆಳೆಯು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡನೆಯ ತರದ ಭೂಮಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭಗಳಿವೆ. ಈ ಫಲವತ್ತತೆಯಲ್ಲಿ ವೈಷಮ್ಯವಿರುವದರಿಂದಲೇ ಬಾಡಿಗೆ ಹುಟ್ಟುವದೆಂದು ರಿಕಾರ್ಡೋನ ವಾದ.

ಮೊದಲನೆಯ ತರಗತಿಯ ಒಂದು ಎಕರೆ ಭೂಮಿಯನ್ನು ನಾವು ಸಾಗು ವಳಿಮಾಡಿದರೆ ೩೫ ಚಿಟ್ಟಿ ಜೋಳ ಬರುವದು. ಅವು ೭೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಮಾರಿದರೆ, ಭೂಮಿಯನ್ನು ಸಾಗುಮಾಡಲುಪಯೋಗಿಸಿದ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡ ವಾಳಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಫಲಕೊಡುವಷ್ಟೇ ಸಾಲುವದು. ಅಂದರೆ ಹೆಚ್ಚಿಗೇನೂ ಉಳಿಯು ಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಮುಂದೆ, ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ, ಜೋಳದ ಬೇಡಿಕೆಯೂ ಹೆಚ್ಚಾಯಿತು. ತತ್ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಜೋಳದ ಬೆಲೆ ಚಿಟ್ಟಿಗೆ ೨ ರೂಪಾಯಿ ಯಿಂದ, ೨½ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಏರಿತೆನ್ನಿರಿ. ಈಗ ಎರಡನೆಯ ತರಗತಿಯ ಭೂಮಿ ಯನ್ನು ಸಾಗುಮಾಡಲನುವಾಗುವದು. ಅಷ್ಟೇ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ದಿಂದ, ಎರಡನೆಯ ತರಗತಿಯಲ್ಲಿಯ ಎಕರೆ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ೩೦ ಚಿಟ್ಟಿ ಜೋಳ

ಬಂದಿತು. ಅಂದರೆ ಒಟ್ಟು ಬೆಲೆ ಹೇಗೆ ೬೦ ರೂಪಾಯಿಯಾಯಿತು. ಆದರೆ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಜೋಳಕ್ಕೆ ಎಲ್ಲಕಡೆಗೂ ಒಂದೇ ಬೆಲೆಯಿರುವದರಿಂದ ಮೊದಲನೆಯ ತರಗತಿಯ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದ ಜೋಳವು ೩½ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಚಿಟ್ಟಿಯಂತೆ ಮಾರತೊಡಗುವದು. ಅಂದರೆ ಅದರ ಒಟ್ಟು ಬೆಲೆಯು ೮೪ ರೂಪಾಯಿ ಆಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ೧೧೪ ರೂಪಾಯಿ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಉಳಿದಂತಾಯಿತು. ಇದೇ, ರಿಕಾರ್ಡೋನ ಪ್ರಕಾರ, ಬಾಡಿಗೆಯು

ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಅನೇಕರೀತಿಯಿಂದ ಟೀಕಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಜನರು ಮೊದಲು ಒಳ್ಳೆಯ ತರಗತಿಯ ಭೂಮಿಯನ್ನೇ ಸಾಗುಮಾಡಿ, ನಂತರ ಕೀಳು ತರಗತಿಯ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಸಾಗುಮಾಡುವದು ಐತಿಹಾಸಿಕ ಸತ್ಯವೇ? ಭೂಮಿಗಳ ಫಲವತ್ತತೆಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲಿನಿಂದಲೇ ಅಳಿಸಲಸಾಧ್ಯವಾದ ಅಂತರವಿದೆಯೇ? ಬರಡು ಭೂಮಿಯನ್ನು ವಿಜ್ಞಾನದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಗೊಬ್ಬರಹಾಕಿ ಫಲವತ್ತಾಗಿ ಮಾಡಲಾರೆವೇ? ಒಳ್ಳೆಯ ಭೂಮಿಯೂ, ಅಲಕ್ಷ್ಯ, ಅಜ್ಞಾನದಿಂದ ಕ್ರಮೇಣ ಕೆಟ್ಟುಹೋಗಲಾರದೇ? ಎಂದು ಮುಂತಾಗಿ ಅವರು ಆಕ್ಷೇಪಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಅದೆಲ್ಲದನ್ನೂ ಬಿಟ್ಟು, ಇತ್ತೀಚಿನ ವಿಚಾರ ಲಹರಿಯಂತೆ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಿದ್ಧಾಂತವನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯಿಸಿ, ನಾವು ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬಹುದೆಂಬದನ್ನು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು.

ಬೇರೆ ಕಡೆಗೂ ಬಾಡಿಗೆ :—

"ಭೂಮಿ" ಎಂಬ ಶಬ್ದವನ್ನು ನಾವು ವಿಶಾಲ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬದನ್ನು ಮತ್ತೆ ಸ್ಮರಿಸಿದರೆ, ಬಾಡಿಗೆಯು ಬರಿ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಬೇರೆಡೆಗೂ ಉದ್ಭವಿಸುವದು ಎಂಬದು ತಿಳಿದುಬರುವದು. ಪೇಟೆಯ ಮಧ್ಯದಲ್ಲಿದ್ದ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ, ಬೇರೆ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗಿಂತ ಬಾಡಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಗಿರುವದೆಂಬದು ಎಲ್ಲರೂ ತಿಳಿದ ಸಂಗತಿ. ಇದು ಆಯಾ ಅಂಗಡಿಗಳ ಸ್ಥಳದ

ಅನುಕೂಲತೆಗಳಲ್ಲಿಯ ಅಂತರದಿಂದುದ್ಭುತೂವಾದದ್ದು. ಅದರಂತೆ ಒಬ್ಬ ಅತಿ ಜಾಣನಾದ ಮನುಷ್ಯನು ಇತರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಗಳಿಸುತ್ತಿರಬಹುದು. ಸರ ವಿಶ್ವೇಶ್ವರಯ್ಯನವರು ಬೇರೆ ಎಂಜಿನೀಯರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಗಳಿಸುವದಿಲ್ಲವೇ? ಅದು ಅವರವರ ಚಾ ಕಾಕ೯ನ. ಕುಶಲತೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಇವುಗಳ ಮೇಲೆ ಅ ಲಂಬಿಸಿ ತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಕೂಲಿ (Wages) :

ಶ್ರಮದ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕೆ ನಾವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ "ಕೂಲಿ" ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದು ನಿಮಗೆ ಈಗಾಗಲೆ ಗೊತ್ತಿದೆ. ನಿತ್ಯ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಾವು ಆಳುಗಳಿಗೆ ಕೊಡುವ ಹಣಕ್ಕೆ "ಕೂಲಿ" ಎಂದೆನ್ನುವ ರೂಢಿಯಿದೆ. ಆದರೆ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ನಾವು ಅದನ್ನು ಇನ್ನೂ ವಿಶಾಲವಾದ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತೇವೆ. ಒಕ್ಕಲಿಗನು, ಸಿಂಪಿಗ, ಮುಂತಾದ ಸ್ವತಂತ್ರ್ಯ ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೂ ಸಿಕ್ಕುವ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನೆಲ್ಲ ನಾವು ಕೂಲಿಯೆಂದೇ ಕರೆಯ ಬೇಕು. ಒಕ್ಕಲಿಗನು ತನ್ನ ವ್ಯವಸಾಯದಲ್ಲಿ ನೇಗಿಲ, ಎತ್ತು ಮುಂತಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸಿದ್ದೇನೋ ನಿಜ. ಆದರೆ ಅವರ ಪ್ರತಿಫಲದ ಬಹ್ವಂಶವು ಮಾತ್ರ ಕೂಲಿಯಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯುವದು ಈ ರೀತಿ ವಿಚಾರಿಸಿದಲ್ಲಿ, ವಕೀಲರು ಡಾಕ್ಟರರು ಇವರೆಲ್ಲರ ಉತ್ಪನ್ನದ ಕೆಲವಂಶವು ಕೂಲಿಯಾಗುವದು. ಆದ್ದರಿಂದ ನಾವು ಕೂಲಿ ಶಬ್ದವನ್ನುಪಯೋಗಿಸಿದಾಗಲೆಲ್ಲ ಈ ವಿಶಾಲ ಅರ್ಥ ವನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು.

ಕೂಲಿಯ ಹಣ ಮತ್ತು ನಿಜವಾದ ಕೂಲಿ: (Money wages & Real wages):-

ನಾವು ಗಿರಣಿಯಲ್ಲಿಯ ಕೂಲಿಕಾರನಿಂದ ಹಿಡಿದು ಹೈಕೋರ್ಟಿನಲ್ಲಿಯ ವಕೀಲನ ವರೆಗೆ ಎಲ್ಲರ ಶ್ರಮದ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕೆ ಕೂಲಿ ಎಂದೇ ಕರೆದೆವು. ಅಂದ

ಮೇಲೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಕೂಲಿಯು ಸಿಕ್ಕುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಿದೆ. ಒಬ್ಬ ಕಲೆಕ್ಟರನ ಕೂಲಿಯು ಕಾರಕೂನನ ಕೂಲಿಗಿಂತ ಎಷ್ಟೋ ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿದೆ. ಒಬ್ಬ ಗಣಿಯ ಕೂಲಿಕಾರನು ಒಕ್ಕಲತನದ ಕೂಲಿಯವನಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಪಡೆಯುತ್ತಿರಬಹುದು. ಇಂಥ ನೂರಾರು ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಕೊಡಬಹುದು. ಈ ಕೂಲಿಯವರಲ್ಲಿಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ನಾವು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕು. ಈ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಮುನ್ನ ನಾವು ಕೂಲಿಯಹಣ ಮತ್ತು ನಿಜವಾದ ಕೂಲಿ ಇವೆರಡರ ನಡುವಿನ ಭೇದವನ್ನರಿಯಬೇಕು.

ಶ್ರಮದ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಾವು ನೋಡಿದರೆ, ಅದೊಂದು ಮಾತು ಬೇರೆ ಆದರೆ. ನಿಜವಾದ ಲಾಭವನ್ನು ನಾವು ವಿಚಾರಿಸುತ್ತೇವೆ. ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿಯ ಕಾರಕೂನನು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಬರಿ ೨೫ ರೂಪಾಯಿಯ ಸಂಬಳ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು. ಆದರೆ ೧೯೫೦ ರಲ್ಲಿ ಆತನ ಸಂಬಳ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಆಗಿದ್ದರೆ, ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಬರಿ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ನೋಡಿದರೆ, ಈ ಕಾರಕೂನನ ಸ್ಥಿತಿಯು ನಾಲ್ಕು ಪಟ್ಟು ಒಳ್ಳೆಯದಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುವ ಸಂಭವವಿದೆ. ಆದರೆ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಇದ್ದ ಸ್ಥಿತಿಯೇನು? ಆ ಕಾರಕೂನನಿಗೆ ಈ ಹಣದಿಂದ ನಿಜವಾದ ಲಾಭವೇನಾಗಿದೆ? ಎಂಬುದು ನಮ್ಮ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆ. ಆತನಿಗೆ ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ೨೫ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಸುಖ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ೧೯೫೦ ರಲ್ಲಿ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುತ್ತವೆಯೇ? ಇದನ್ನು ನಾವು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಸುಖ ಸೌಲಭ್ಯದ ವಿಚಾರವನ್ನು ನಾವು ಮಾಡುತ್ತಿರುವಾಗ ಆ ಕಾರಕೂನನ ನಿಜವಾದ ಕೂಲಿಯನ್ನು ನಾವು ನೋಡಬೇಕಾಗುವದು. ಹಾಗಾದರೆ ನಿಜವಾದ ಕೂಲಿ ಯಾವ ಸಂಗತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ?

ಮೊದಲು ನಾವು ಹಣದ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನವಲೋಕಿಸಬೇಕು. ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ಸಿಗುವ ನಿಜವಾದ ಸುಖಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಆತನಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಹಣದ ಮೇಲವಲಂಬಿಸದೆ, ಆ ಹಣವು ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ

ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಇದೀಗ ನಾವು ಹೇಳಿದಂತೆ, ೧೯೩೯ ರಲ್ಲಿ ೫೫ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದಷ್ಟೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಇಂದು ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಕೊಳ್ಳಬಲ್ಲವಾಗಿದ್ದರೆ, ಬರಿ ಹಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿಯ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸೌಲಭ್ಯವೆಲ್ಲಿ ಬಂತು ? ಆದ್ದರಿಂದ ಹಣದ "ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ"ಯನ್ನು ನೋಡಬೇಕು ಇದನ್ನು ಸೂಚಿಸಂಖ್ಯೆಗಳಿಂದ ನಾವು ತಿಳಿಯಬಹುದೆಂದು ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸುವಾಗ ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ.

ಕೆಲವು ಕೆಲಸಗಾರರು ತಮ್ಮ ಕೂಲಿಯನ್ನಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ರೀತಿಯಿಂದ ಕೆಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಜೀತದಾಳುಗಳಿಗೆ ಪುಕ್ಕಟೆ ಊಟ ವಸತಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ರೂಢಿ ಇದೆ. ಇಂಥ ಇನ್ನಿತರ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನೂ ನಾವು ನಿಜವಾದ ಕೂಲಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವಾಗ ನೋಡಬೇಕಾಗುವದು.

ಇನ್ನು ಕೂಲಿಯ ದರಗಳಲ್ಲಿಯ ವೈಷಮ್ಯದ ಕಡೆಗೆ ಹೊರಳೋಣ.

ಕೆಲವು ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರಬೇಕಾದರೆ ಅವುಗಳ ಸಿದ್ಧತೆಗಾಗಿ ನಾವೆಷ್ಟೋ ಹಣವನ್ನು ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಬೇಕಾಗುವದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನಾವು ಡಾಕ್ಟರರಾಗಬೇಕಾದರೆ ಉಳಿದ ಎಲ್ಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳಿಗಿಂತ ೫–೬ ವರ್ಷ ಹೆಚ್ಚು ಕಲಿಯಬೇಕಾಗುವದು. ಅಲ್ಲದೆ ಅದಕ್ಕೆ ಫೀ ಮುಂತಾದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಎಷ್ಟೋ ಹಣ ತರಬೇಕು ಆದರೆ ಗಿರಣಿಯ ಕೂಲಿಯವನನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಅವನು ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಹೀಗೆ ಯಾವ ತರದ ದೀರ್ಘ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವದಿಲ್ಲ. ಆ ತರಬೇತಿಗಾಗಿ ಹಣವೂ ವೆಚ್ಚವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಡಾಕ್ಟರರ ಕೂಲಿಯ ದರವು ಗಿರಣಿಯ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಇರುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ.

ಕೆಲವು ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ರೀತಿಯಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಶಕ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಶಾಲೆಯ ಮಾಸ್ತರರು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಖಾಸಗಿ ರೀತಿ

ಯಿಂದ ಓದು ಹೇಳಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಗಳಿಸಲವಕಾಶವಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅವರ ವೇತನವು ಸಲ್ಪ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೂ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಈ ರೀತಿಯು ಆದಾಯದಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು. ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ವೇತನವು ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದರೂ ಜನರು ಕೆಲ ನೌಕರಿಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರಲು ತುಂಬಾ ಉತ್ಸುಕರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಇಂಥ ನೌಕರಿಗಳಿಂದ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ಥಾನ, ಪ್ರತಿಷ್ಠೆ, ಸಿಗಬಹುದು. ಈ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನೂ ಕೂಲಿಯದರದ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುವಾಗ ಮರೆಯಬಾರದು.

ಕೂಲಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಸಿದ್ಧಾಂತಗಳು : —

ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉದ್ಯೋಗ, ವ್ಯವಸಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಯದರಗಳು ಭಿನ್ನ ಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದರೂ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಕೂಲಿಯದರವು ಮಾತ್ರ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಒಂದೇ ಆಗಿರುವುದೆಂಬುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಬೇಕು. ಮುಂಬಯಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅರಳಿಯಗಿರಣಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕೆಲಸಗಾರನಿಗೆ ೨ ರೂಪಾಯಿ ದಿನಗೂಲಿ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಇಂಥ ಕೆಲಸಗಾರನು ಆ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗಿರಣಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೊಂದು ಅರಳಿಗಿರಣಿಗೆ ಹೋದರೂ ಅಲ್ಲಿಯೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಎರಡೇ ರೂಪಾಯಿ ಕೂಲಿಯದರವಿದ್ದದ್ದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತಾನೆ. ಇದರಂತೆಯೇ ಒಕ್ಕಲತನದ ಕೂಲಿಕಾರರು, ಕಾರಕೂನರು, ಮನೆಗೆಲಸಮಾಡುವವರು ಇವರೆಲ್ಲರ ಉದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ.

ಅಂದ ಮೇಲೆ ಈ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕೂಲಿಯದರವು ಯಾವ ವಿಷಯಗಳನ್ನವಲಂಬಿಸಿದೆ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯು ನಮ್ಮೆದುರಿಗೆ ಬರುವದು. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರವೀಯಲು ಅನೇಕ ಸಿದ್ಧಾಂತಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಅಭ್ಯಸಿಸುವ ಗೊಡವೆಗೆ ಹೋಗದೆ ಒಂದೆರಡು ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿ ಇದನ್ನು ಮುಗಿಸೋಣ.

ಫ್ರಾನ್ಸದ ಹಿಂದಿನ ಕೆಲ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು, ಕೂಲಿಯ ದರವು ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರನಿಗೆ ಜೀವಧಾರಣ ಮಾಡಲು ಅವಶ್ಯವಿದ್ದಷ್ಟೇ ಇರುವದು, ಎಂದು

ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದರು. ಬಂಡವಾಳಗಾರರು ಕೆಲವೇ ಜನರಿದ್ದುದರಿಂದ, ಅವರು "ನಾವಿಷ್ಟೇ ಕೂಲಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತೇವೆ" ಎಂದು ಹೇಳಬಲ್ಲರು. ಕೂಲಿಕಾರರು ಬಹಳಜನರಿದ್ದು ಅಸಂಘಟಿತರಿರುವದರಿಂದ "ನಮಗೆ ಇಷ್ಟೇ ಕೂಲಿಯನ್ನು ಕೊಡಿರಿ" ಎಂದು ಬಂಡವಾಳದಾರರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಪಡಿಸಲಾರರು. ಏಕೆಂದರೆ ಕೂಲಿಕಾರರು ಹೆಚ್ಚು ಕೂಲಿಬೇಡಹತ್ತಿದರೆ, ಬಂಡವಾಳದಾರರು "ನೀವು ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬೇಡ" ಎಂದು ಅವರನ್ನು ಕಿತ್ತಿಹಾಕಲು ಸಮರ್ಥರಿರುವರು ಕೂಲಿಕಾರರು ತಮ್ಮ ನೌಕರಿಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡು ಹೊಟ್ಟೆ ಹೇಗೆ ಹೊರೆದುಕೊಳ್ಳುವರು? ಅವರಿಗೆ ನೌಕರಿಯ ವಿನಃ ಅನ್ಯಮಾರ್ಗವಿಲ್ಲ ಹೀಗಾಗಿ ಬಂಡವಾಳದಾರರು ಹೇಳಿದಷ್ಟೇ ಕೂಲಿಗೆ ಅವರು ಒಪ್ಪಲೇಬೇಕಾಗುವದು. ಆದರೆ ಕೂಲಿಯದರವು ಜೀವಧಾರಣದ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಕೆಳಗೆ ಹೋಗಲಾರದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಹೋಯಿತೆಂದರೆ ಕೂಲಿಕಾರರು ತಮ್ಮ ಉಪಜೀವನ ಸಾಗಿಸಲಾರರು; ವಿವಾಹಮಾಡಿಕೊಂಡು ಮಕ್ಕಳನ್ನೂ ಹಡೆಯಲಸಮರ್ಥರಾಗುವರು. ಅಂದಮೇಲೆ ಈಗಿನ ಕೂಲಿಕಾರರು ಸತ್ತಮೇಲೆ ಅವರಿಗೆ ಮಕ್ಕಳಿಲ್ಲದೆ ಒಟ್ಟು ಕೂಲಿಕಾರರ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಕೂಲಿಯ ಬೇಡಿಕೆ, ಪೂರೈಕೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅದರ ಬೆಲೆ ಏರುವದು. ಅಂದರೆ ಕೂಲಿಯ ಮಟ್ಟವು ಮತ್ತೆ ಜೀವಧಾರಣ ಮಟ್ಟಕ್ಕೇ ಬರುವದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಕೂಲಿಯ ದರವು ಏರಿದರೆ, ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಸಿಕ್ಕು ಅವರು ಬೇಗನೆ ವಿವಾಹಮಾಡಿಕೊಂಡು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಹಡೆಯಬಹುದು ಹೀಗಾಗಿ ಕೂಲಿಕಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ ಬೇಡಿಕೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿ, ಕೂಲಿಯ ದರ ಇಳಿಯುವದು. ಈ ವಿಚಾರ ಸರಣಿಯೇ ಜೀವಧಾರಣಮಟ್ಟದ ಕೂಲಿಯ ಸಿದ್ಧಾಂತ (The subsistence theory of wages) ಎಂದು ಹೆಸರಾಗಿದೆ.

ಆದರೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಚಾರಿಸಿದರೆ ಮೇಲಿನ ವಿಚಾರಸರಣಿಯಲ್ಲಿ ಹುರುಳಿಲ್ಲವೆಂದು ತಿಳಿದುಬರುವದು. ಕೂಲಿಯು ಜೀವಧಾರಣಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾದರೆ ಕೂಲಿಕಾರರು ಹೆಚ್ಚು ಮಕ್ಕಳನ್ನೇಕೆ ಹಡೆಯಬೇಕು? ಕೂಲಿಯ ಹೆಚ್ಚಳವು ಜನನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿಯೂ ಹೆಚ್ಚಳ ತರಲೇಬೇಕೆಂದಿಲ್ಲ,

[illegible] ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ [illegible] ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ (The Marginal productivity theory of Wages) ಸಿದ್ಧಾಂತವೆ[illegible].

ಇದರ ಪ್ರಕಾರ, ಕೂಲಿಯ ದರವು ಕೂಲಿಕಾರರ ಅಂಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಇದೇ ಪ್ರಕಾರದ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಈ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಅಲ್ಪ ಪರಿಚಯವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ. ಅಂದ ಮೇಲೆ ಅದನ್ನು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಹೇಳುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿಲ್ಲ.

ಕೂಲಿಕಾರರ ಕೆಲ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು :—

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಕ್ರಾಂತಿಯಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಆರಂಭವಾಗಿ, ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಗಿರಣಿಗಳೇ ಇಂದಿನ ಯುಗದ ಲಕ್ಷಣಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ರೀತಿ ಸಾವಿರಾರು ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಕೆಲಸಕ್ಕಿಟ್ಟುಕೊಂಡ ಗಿರಣಿಗಳು, ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಅನೇಕ ಹೊಸ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ತಂದೊಡ್ಡಿದವು. ಮುಂಬಯಿಯಂಥ ಮಹಾನಗರದಲ್ಲಿ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ವಸತಿ ಸೌಕರ್ಯವಿದೆಯೇ? ಹೊಗೆ ತುಂಬಿದ ಗಿರಣಿಯಿಂದ ಹೊರಬಿದ್ದ ಮೇಲೆ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಮನರಂಜನೆಗಾಗಿ ಯಾವ ಸೌಲಭ್ಯವಿದೆ? ನೂರಕ್ಕೆ ಎಷ್ಟು ಜನ ಸುಶಿಕ್ಷಿತರಿದ್ದಾರೆ? ಕೂಲಿಕಾರರ ಚಿಕ್ಕ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸಿಗುವ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಯಾವವು? ಇಂಥ ನೂರಾರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳುದ್ಭವಿಸಿದವು. ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ ಸಣ್ಣದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅಲಕ್ಷಿಸುವದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಾಯಿತು. ಮೇಲಾಗಿ ಕೂಲಿಕಾರರೂ ತಮ್ಮ ಹಕ್ಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗ್ರತರಾಗಹತ್ತಿದರು. ಗಿರಣಿಯೊಡೆಯರನ್ನೆದುರಿಸಲು ಕೂಲಿಕಾರರಲ್ಲಿ ಸಂಘಟನೆಯಿರುವದವಶ್ಯವೆಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡು, ವಿಶ್ವದ ಎಲ್ಲ ಕೆಲಸಗಾರರು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟಿಕೊಂಡರು. ಮತ್ತು ಈ ಸಂಘಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಕೂಲಿಕಾರರ ಕಷ್ಟನಷ್ಟಗಳ ನಿವಾರಣೆಗಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಹತ್ತಿದರು.

ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘಗಳು ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕಯುಗದಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಿವೆ.

ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘಗಳು : (Trade Union):

ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘವೆಂದರೇನು ? ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘವು ಯಾವದಾದರೊಂದು ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿರುವ ಕೂಲಿಕಾರರ ಸಂಘವೆಂದು ನಾವು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಇಂದು ಗಿರಣಿ ಮಜದೂರರ ಸಂಘ, ಕಾರಕೂನರ ಸಂಘ, ಶಿಕ್ಷಕರ ಸಂಘ ಇಂಥ ಅನೇಕ ಸಂಘಗಳನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಈ ಸಂಘಗಳ ಕಾರ್ಯವೇನು ? ಸಹಕಾರದಲ್ಲಿ ಸುಖವಿದೆ, ಎಂಬ ತತ್ವದ ಪ್ರಕಾರ ಕೂಲಿಕಾರರು ಇಂಥ ಸಂಘಗಳಿಂದ ಪರಸ್ಪರ ಸಹಾಯ ಪಡೆಯಬಲ್ಲರು.

ಬೇನೆ ಜೇಸರಿಕೆ, ಅಪಘಾತ, ನಿರುದ್ಯೋಗ, ಮುಂತಾದ ಪ್ರಸಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಸಂಘಗಳು ತಮ್ಮ ನಿಧಿಗಳಿಂದ ಸಹಾಯಮಾಡಬಲ್ಲವು. ಹೀಗೆ ಕೂಲಿಕಾರರು ಅಂಥ ಪ್ರಸಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಬೀದಿಯ ಪಾಲಾಗದೆ ಬದುಕಿ ಉಳಿಯುವರು. ಇದಲ್ಲದೆ ಇವು ಕೂಲಿಕಾರರ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ, ಮಾನಸಿಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಉನ್ನತಿಗಾಗಿ ಅನೇಕ ರೀತಿಯಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವವು. ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ಕ್ಷೇಮಕಾರ್ಯಗಳೆಂಬ ಸಾಮಾನ್ಯ ತಲೆಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯಸಿಸೋಣ.

ಕ್ಷೇಮ ಕಾರ್ಯಗಳು (Welfare work):

ಕೂಲಿಕಾರರ ಆರೋಗ್ಯ, ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆ ತರಲೆತ್ನಿಸುವ ಎಲ್ಲ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೂ ಕ್ಷೇಮ ಕಾರ್ಯಗಳೆಂದೆನ್ನುವರು. ವಯಸ್ಕರಿಗೆ ಹಗಲು ಮತ್ತು ರಾತ್ರಿಶಾಲೆಗಳಿಂದ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನೊದಗಿಸುವದು; ವಾಚನಾಲಯುಗಳ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನೊದಗಿಸುವದು; ಬೇನೆ ಜೇಸರಿಕೆಗಳ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನೊದಗಿಸುವದು, ಕೂಲಿಕಾರರ ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹೆರಿಗೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನಿಡುವದು; ಮನೋರಂಜನ ಕೇಂದ್ರ

ಗಳಿಂದ ಆಗಾಗ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನೇರ್ಪಡಿಸುವದು. ಇವೆಲ್ಲ ಅಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಇಂದಿನ ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘಗಳು ಮಾಡುತ್ತಿವೆ ಆದರೆ ಇವನ್ನೆಲ್ಲ ಕೇವಲ ಸಂಘಗಳೇ ಮಾಡುತ್ತವೆ, ಎಂದು ತಿಳಿಯುವ ಕಾರಣವಿಲ್ಲ. ಸರಕಾರವು ಮತ್ತು ಉದ್ದಿಮೆಯೊಡೆಯರು ಇಂಥ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗಾಗಿಯೇ ಕೆಲ ಹಣವನ್ನು ಮೀಸಲಾಗಿರಿಸಬಹುದು.

ಇದಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಕಾರ್ಯವೆಂದರೆ ಒಡೆಯನ ವಿರುದ್ಧ ಹೋರಾಡುವದು. ಉದ್ದಿಮೆಯೊಡೆಯನ ಸ್ಥಾನವು ಕೂಲಿಕಾರರ ಸ್ಥಾನಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಬಲಿಷ್ಠವಿದ್ದುದರಿಂದ, ಕೂಲಿಕಾರರ ಶೋಷಣೆಗೆ ಆಸ್ಪದವು ದೊರೆಯುವದೆಂಬ ಮಾತನ್ನು ಈಗಾಗಲೇ ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಯಾವನೇ ಒಬ್ಬ ಕೂಲಿಕಾರನು ಒಡೆಯನನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಎದುರಿಸ-ಲಾರನು. ಏಕೆಂದರೆ ಹಾಗೆ ಮಾಡಹೋದರೆ ಆ ಕೂಲಿಕಾರನು ತನ್ನ ನೌಕರಿಯನ್ನೇ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುವದು. ಆದರೆ ಒಂದು ಗಿರಣಿಯ ಕೆಲಸಗಾರರೆಲ್ಲ ಒಕ್ಕಟ್ಟಾಗಿ ಒಡೆಯನನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಮರ್ಥರಾಗುವರು. "ಒಕ್ಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಬಲವಿದೆ" ಎಂಬ ತತ್ವದ ತಳಹದಿಯ ಮೇಲೆ ಈ ಕಾರ್ಯವು ನಿಂತಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೂಲಿ, ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಕಡಿತ, ಮುಂತಾದ ಧ್ಯೇಯಗಳಿಗಾಗಿ ಈ ಸಂಘಗಳು ಹೆಣಗುತ್ತವೆ.

ಇವೆಲ್ಲ ಧ್ಯೇಯಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರೀ ಸಂಘಗಳು ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದರೆ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಆಯುಧವೆಂದರೆ ಸಂಪು ಹೂಡುವದು. ತಮ್ಮ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯೀಯದಿದ್ದರೆ ಸಂಪು ಹೂಡುವದಾಗಿ ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಘವು ಒಡೆಯನಿಗೆ ನೋಟೀಸು ಕೊಟ್ಟಿತೆಂದರೆ, ಒಡೆಯನೂ ತಲೆಬಾಗಿಸ ಬೇಕಾಗುವದು! ಏಕೆಂದರೆ ಹಾಗೆ ಮಾಡದೇ ಹೋದಲ್ಲಿ ಆತನ ಗಿರಣಿಯೇ ಬಿದ್ದುಬೀಳುವದಲ್ಲ! ಈ ಸಂಪಿನ ಬೆದರಿಕೆಯಿಂದಲೇ ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಘಗಳು ತಮ್ಮವೆಷ್ಟೋ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಿವೆ.

ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಘಗಳಿಲ್ಲದೆ ನಡೆಯುವಂತಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳಿದರೂ ಸಲ್ಲುವದು ಒಳ್ಳೆಯ ಕೆಲಸಗಾರರ

ಸಂಘವು, ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ಕೂಲಿಯನ್ನು ದೊರಕಿಸಿಕೊಟ್ಟು ಒಡೆಯ-ಕೆಲಸಗಾರರಲ್ಲಿಯ ತಂಟೆಗಳನ್ನು ಸರಾಗವಾಗಿ ಬಿಡಿಸಲೆತ್ನಿಸುವದು. ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಾರರ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಮನಗಂಡು ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಅವಶ್ಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವದು, ಇಂದಿನ ಮುಖ್ಯ ಧ್ಯೇಯ-ವಾಗಿದೆ. ಮತ್ತು ಆ ಧ್ಯೇಯಸಾಧನೆಗಾಗಿ ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಘಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವವಾದ್ದರಿಂದ ಆ ಸಂಘಗಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಾಗಿ ಸರ್ವತೋಮುಖವಾಗಿ ಯತ್ನಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇದಲ್ಲದೆ ಬಹುತರ ಎಲ್ಲ ಆಧುನಿಕ ಸರಕಾರಗಳು ಕೆಲಸಗಾರರಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳಿಂದ ಅನೇಕ ಅವಶ್ಯವಿದ್ದ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸಿವೆ. ಕನಿಷ್ಠ ಕೂಲಿಯ ನಿಶ್ಚಯ, ನಿರುದ್ಯೋಗ ವಿಮೆ, ನಿವೃತ್ತಿವೇತನ ಈ ದಿಶೆಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಕಾಯಿದೆಗಳನ್ನು ನಾವಿಂದು ಕಾಣಬಹುದು ಅಲ್ಲದೆ ಉದ್ದಿಮೆಯೊಡೆಯರೂ ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಘಗಳ ನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಕೆಲವಂಶ ಹಣವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಬಡ್ಡಿ (Interest):

ನಾವು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ನಾಲವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಬಂದರೆ, ಅದರ ಪ್ರತಿಫಲವೆಂದು ಕೆಲ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕೇ ಬಡ್ಡಿ ಎಂದು ಕರೆಯುವೆವು. ಅಂದಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯು ಬಂಡವಾಳದ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ತೆತ್ತ ಬೆಲೆಯೆಂದು ಹೇಳಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಇದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನೂರಕ್ಕೆ ಇಂತಿಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿಯೆಂದು ಹೇಳುವ ರೂಢಿಯುಂಟು.

ನಾವು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನೇಕೆ ತೆರಬೇಕು ?

ಬಂಡವಾಳದ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ ನಾವು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತೆರುತ್ತೇವೆಂದು ಹೇಳಿದೆವು. ಅದೇಕೆ? ಬಂಡವಾಳದ ಸಹಾಯದಿಂದ ನಾವು ಅಧಿಕ ಸಂಪದು-ತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಮಾಡಬಲ್ಲೆವು. ಹಾಗೆ ಹೇಳುವದಾದರೆ ಇಂದಿನ ಯುಗವೇ

ಬಂಡವಾಳದ ಯುಗ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ರೀತಿಗೆ ನಾವು ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಆಂಬಿಗರ ಸಮಾಜದ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಬಂಡವಾಳದಿಂದಾಗುವ ಲಾಭವನ್ನು ವಿವರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಅಂದಮೇಲೆ ಒಬ್ಬ ಸಂಘಟಕನು ಪರರಿಂದ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ತಂದು, ಅದನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ ವರ್ಷದ ನಂತರ ೧೨೦ ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ಗಳಿಸಿದನೆನ್ನಿರಿ ಆಗ ಆತನು ನೂರಕ್ಕೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ೫ ರೂಪಾಯಿಯಂತೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೊಡಲು ಹಿಂಜರಿಯುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಬಂಡವಾಳವೇ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ಸಂಘಟಕನು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುತ್ತಿದ್ದನಾದರೂ ಎಲ್ಲಿ? ಮುಂದೆ, ಬಂಡವಾಳದ ಪೂರೈಕೆಯು ಪರಿಮಿತವಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಂಘಟಕರು ಈ ಮಿತಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು "ನಾ ಮುಂದೆ ನೀ ಮುಂದೆ" ಎಂದು ಬರಹತ್ತುವರು. ಮತ್ತು ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳದಾರರು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನಪೇಕ್ಷಿಸುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ.

ಬಂಡವಾಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕಾದರೆ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾದದ್ದು ಅತ್ಯವಶ್ಯ. ಆದರೆ ಈ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾದಾಗ ನಾವು ನಮ್ಮ ಅನುಭೋಗವನ್ನು ಮುಂದೂಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ಬಂಡವಾಳದಾರನು ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಸಾಲವಾಗಿ ಕೊಟ್ಟರೆ, ಅಷ್ಟು ಹಣದ ಉಪಭೋಗವನ್ನು ಆತನು ತ್ಯಜಿಸಿದಂತಾಯಿತು. ಅಂದಮೇಲೆ ಅವಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವೇನಾದರೂ ಬೇಡವೇ? ನಾವು ನಂತರ ಆತನಿಗೆ ತೆರುವ ಬಡ್ಡಿಯೇ ಈ ಪರಿಹಾರ.

ಹೀಗೆ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ತರುವದಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಘಟಕರ ಉತ್ಸುಕತೆಯೊಂದು ಕಡೆಗೆ; ಬಂಡವಾಳದಾರರ ಅನುಭೋಗದ ತ್ಯಾಗವಿನ್ನೊಂದು ಕಡೆಗೆ; ಇವೆರಡೂ ವಿಷಯಗಳು ಬಡ್ಡಿಯ ಹುಟ್ಟಿಗೆ ಆಸ್ಪದವೀಯುವವು.

ಬಡ್ಡಿಯದರ (The Rate of Interest)

ಇನ್ನು ಬಡ್ಡಿಯ ದರವು ಹೇಗೆ ನಿಯಂತ್ರಿತವಾಗುವದೆಂಬದನ್ನು

ನೋಡೋಣ. ಇಲ್ಲಿಯೂ ಮೂಲ್ಯದ ಅಂಚಿನ ನಿಯಮ (Marginal theory of Value)ವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದು.

ಇದೀಗ ಹೇಳಿದಂತೆ ಕೆಲ ಸಂಘಟಕರು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಸುಕರಾಗಿರಬಹುದು. ಅವರು ಇನ್ನುಳಿದವರಿಗಿಂತ ನೂರಕ್ಕೆ ಎರಡು ಮೂರರಂತೆ ಹೆಚ್ಚು ಕೊಡಲೂ ಸಿದ್ಧರಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಈ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿಯದರಕ್ಕೆ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಒಟ್ಟು ಬಂಡವಾಳ ಸಿಕ್ಕಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ ಆದ್ದರಿಂದ ಬಡ್ಡಿಯದರವು ಇಳಿಯುತ್ತ ಬರುವದು. ಅದರಂತೆ ಸಾಲ ಕೊಡುವವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ಸಾಹಿಗಳಿದ್ದು ಸ್ವಲ್ಪ ಕಡಿಮೆ ದರದಿಂದಾದರೂ ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಈ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕೆ ಉಳಿದವರೆಲ್ಲ ಸಾಲ ಕೊಡಲು ಸಿದ್ಧರಿರುವದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಪೇಟೆಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಹಣವು ಸಿಕ್ಕುವದಿಲ್ಲ. ಅಂದಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯ ದರವು ಏರುತ್ತ ನಡೆಯುವದು. ಹೀಗೆ ಸಾಲದ ಹಣದ ಅಂಚಿನ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅಂಚಿನ ಪೂರೈಕೆ ಇವುಗಳ ಸಮತೋಲದಿಂದ ಬಡ್ಡಿಯ ದರವು ಗೊತ್ತುಮಾಡಲ್ಪಡುವದು. (ಇದಕ್ಕೂ ವಿವರವಾದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಬೇಕಿದ್ದರೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ನೋಡಿರಿ).

ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೊಡುವದು ಅವಶ್ಯವೇ?

ಹಣವನ್ನು ಸಾಲಕೊಟ್ಟು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಸೂಲುಮಾಡುವದು ಮಹಾಪಾಪವೆಂದು ಹಿಂದಿನ ಕಾಲದ ಭಾವನೆಯಿತ್ತು. ಈ ಭಾವನೆಯ ಹಿಂದೆ ಏನು ಅಡಗಿದೆ? ಎಂಬದನ್ನು ನಾವು ವಿಚಾರಿಸಬೇಕು ಆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಕಡುಬಡವರಾಗಿದ್ದರು. ಬರಿ ತಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ - ಅಂದರೆ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಮಾತ್ರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಇಂಥವರು ಅಸಲನ್ನೇ ತಿರುಗಿಕೊಡಲು ಶಕ್ತರಿಲ್ಲದಾಗ, ಅವರಿಂದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದನ್ನು ಪಾಪವೆಂದು ಬಗೆದರೆ ಅದರಲ್ಲೇನು ತಪ್ಪು?

ಆದರೆ ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಬರಿ ದೈನಂದಿನ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಲತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದೇ ಬಂಡವಾಳದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸುತ್ತೇವೆ. ಅಂದ ಮೇಲೆ ಆ ಲಾಭದಲ್ಲಿಯ ಕೆಲಸಂಶವನ್ನಾದರೂ ಬಡ್ಡಿಯೆಂದು ಕೊಡಬೇಕೆಂದು ಇನ್ನು ಕೆಲವರ ಮತ.

ಇಂದಿನ ಕೆಲ ದೊಡ್ಡ ಬಂಡವಾಳದಾರರನ್ನು ನಾವು ಅವಲೋಕಿಸಿದರೆ, ಅವರು ಬರಿ ತಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ಕೊಟ್ಟು ತಿಂಗಳೊಂದು ಸಾವಿರಾರು ರೂಪಾಯಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರು ಏನೂ ಕೆಲಸಮಾಡದೇ ಬರಿ ಬಂಡವಾಳದ ಸಹಾಯದಿಂದ ತಮ್ಮ ಉಪಭೋಗವನ್ನು ಹಾಯಾಗಿ ನಾಗಿಸಬಲ್ಲರು ಹಗಲಿ ರಾತ್ರಿ ದುಡಿದೂ ಹೊಟ್ಟೆಹೊರಕೊಳ್ಳಲು ಅಸಮರ್ಥರಿದ್ದ ಕೂಲಿಕಾರರೆಲ್ಲಿ? ಇಂಥ ಬಂಡವಾಳದಾರರೆಲ್ಲಿ? ಈ ವಿಚಾರ ಸ್ಮರಣೆಯಿಂದಲೇ ಸಮಾಜವಾದಿಗಳು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನಿರ್ನಾಮ ಮಾಡ ಬೇಕೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನಿರ್ನಾಮ ಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ಖಾಸಗಿ ಆಸ್ತಿಯನ್ನೇ ನಿರ್ನಾಮ ಮಾಡಬೇಕಾಗುವದು.

ಲಾಭ : (Profits) :

ಸಂಘಟಕನಿಗೆ ಆತನ ಕಾರ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಕೊಡುವ ಪ್ರತಿಫಲಕ್ಕೆ ನಾವು ಲಾಭವೆನ್ನುತ್ತೇವೆಂದು ಈಗಾಗಲೆ ಹೇಳಿದೆ. ಸಂಘಟಕನು ಒಂದೆಡೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸಾಧನಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ನಿರೂಪಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಮಾಡುವ ಇನ್ನಿತರ ಕಾರ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಹೇಳಿಬಿಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ.

ಒಟ್ಟು ಮತ್ತು ನಿಜವಾದ ಲಾಭ (Gross & pure profit) :

ಒಬ್ಬ ಸಂಘಟಕ ತನ್ನ ಉದ್ದಿಮೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಮನೆಯನ್ನೂ ಸ್ವತಃ ಕಟ್ಟಿಸಿರಬಹುದು. ಅದರಂತೆ ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಬಂಡವಾಳವನ್ನೂ ಆತನೇ

ಹಾಕಿರಬಹುದು. ಹೀಗಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ವರ್ಷದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕುವ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆಲ್ಲ ನಾವು ಲಾಭವೆಂದು ಕರೆಯಬಾರದು. ಅಲ್ಲಿ ಇಮಾರತಿಗಾಗಿ ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನೂ, ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನೂ; ಬೇರೆ ಬೇರೆಯಾಗಿ ತೆಗೆದು, ಉಳಿದದ್ದು ಮಾತ್ರ ನಿಜವಾದ ಲಾಭವೆಂದು ಹೇಳಲಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ.

ಈ ನಿಜವಾದ ಲಾಭವು ಆತನು ಉದ್ದಿಮೆಯನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿ ನಿರ್ದೇಶಿಸಿದ್ದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಫಲವು ಅದರಂತೆ ಅವನು ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿಯ ಏರಿಳಿತಗಳನ್ನೂ ಎದುರಿಸಬೇಕು ಅಂದರೆ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನೆದುರಿಸಬೇಕು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಆತನ ಇವೆರಡು ಕಾರ್ಯಗಳಿಗಾಗಿಯೇ ಆತನು ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ.

ಲಾಭವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿದೆಯೇ?

ಒಂದು ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿಯ ಸಂಘಟಕನನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಆತನು ಉತ್ಪಾದನೆಯಿಂದ ಬಂದ ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನವು ತನ್ನ ಕೈಸೇರಿದ ಮೇಲೆ ಇಮಾರತಿಯ ಒಡೆಯನಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಅದರಂತೆ ಸಾಲವಾಗಿ ತಂದ ಹಣಕ್ಕೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ಕೂಲಿಕಾರರಿಗೆ ಕೂಲಿಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಇವೆಲ್ಲ ಕೊಡುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಮುಗಿದ ಮೇಲೆ ಉಳಿದದ್ದೇ ಅವನ ಲಾಭ.

ಒಂದು ವೇಳೆ ಅವನಿಗೆ ಏನೂ ಉಳಿಯಲಿಕ್ಕೇ ಇಲ್ಲ. ಇಂಥ ಹೊತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಲಾಭವೇ ಇಲ್ಲ ಅಷ್ಟೇ ಏಕೆ? ಒಂದೊಂದು ಸಲ ಉಳಿದ ಉತ್ಪಾದನ ಸಾಧನಗಳಿಗೆ ಕೊಡಲು ಹಣವಿರದಿದ್ದರೂ ಇರಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಆಗ ಅತನು ತನ್ನ ಕೈಯಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಹಾನಿಯನ್ನನುಭವಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ, ಅವರಿಗೆ ಲಾಭವಾಗಲಿ, ಹಾನಿಯಾಗಲಿ, ಉಳಿದ ಉತ್ಪಾದನಾ ಸಾಧನಗಳಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದದ್ದು ಅತ್ಯವಶ್ಯ.

ಆದ್ದರಿಂದ ಬಡ್ಡಿ, ಕೂಲಿ, ಬಾಡಿಗೆ ಇವು ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ನಿಶ್ಚಿತವಿದ್ದಂತೆ ತೋರುವವು. ಆದರೆ ಲಾಭದ ಮಾತು ಹಾಗಲ್ಲ. ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಏರಿಳಿತಗಳು ಬಹಳ. ಲಾಭವು ಅನಿಶ್ಚಿತ.

೧೫ ನೆಯ ಪ್ರಕರಣ

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸು



ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸು (Public Finance) ಎಂದರೇನು ?

ಸರಕಾರಗಳು ಜನರಿಂದ ಕರಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣವನ್ನು ವಸೂಲು ಮಾಡಿ ತಮ್ಮ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸಾಗಿಸುವವು. ಆದ್ದರಿಂದ ಸರಕಾರದ ಹಣವೆಂದರೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣವಿದ್ದಂತೆಯೇ ಆಯಿತು ಇದಲ್ಲದೆ ಆಧುನಿಕ ಸರಕಾರಗಳ ವೆಚ್ಚದ ಧೋರಣೆಯು ಜನರ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ತರಬಹುದು. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದೆ ವಿವರವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣವಂತೆ. ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾದ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ಸರಕಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಜನರ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಒಂದಿಲ್ಲೊಂದು ಬಗೆಯಿಂದ ತಮ್ಮ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಬೀರುವವು. ಅಲ್ಲದೆ ಇಂದಿನ ಸರಕಾರಗಳೂ ಬರಿಯ ರಾಜ್ಯದ ಆಡಳಿತವಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇದ್ದರಿಂದ ಈ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸು, ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿಬಿಟ್ಟಿತು.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಣಕಾಸು ಎಂಬ ತಲೆಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನಾವು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎರಡು ಭಾಗಗಳನ್ನು ಮಾಡಿ ಅಭ್ಯಸಿಸೋಣ.

೧. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ತೆರಿಗೆ (Public Revenue) :

ಸರಕಾರದ ಆದಾಯದ ಮುಖ್ಯ ಮಾರ್ಗವೆಂದರೆ ಕರಗಳೆಂದು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಹೇಳಿದೆವು. ಆದರೆ ಮತ್ತೆ ಯಾವ ಯಾವ ಮಾರ್ಗಗಳಿಂದ ಸರ

ಕಾರವು ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ? ಕೆಲವು ಭೂಮಿ, ಅರಣ್ಯ ಗಣಿ ಮುಂತಾದವುಗಳು ನೇರವಾಗಿ ಸರಕಾರಗಳ ಒಡೆತನದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಅಂದ ಮೇಲೆ ಇವುಗಳಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯವೆಲ್ಲ ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿ ಸರಕಾರಗಳಿಗೇ ಸಲ್ಲುವದು. ಮುಂದೆ ನಾಗರಿಕರ ಆದಾಯದ ಕೆಲ ಭಾಗವನ್ನು ಕರ ಮತ್ತು ಫೀ ಮುಂತಾದ ಮಾರ್ಗಗಳಿಂದ ಪಡೆಯುವದು. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಿಂದ ಬಂದ ಆದಾಯವು ಸರಕಾರದ ವೆಚ್ಚಕ್ಕೇ ಸಾಲದೆ ಹೋದರೆ ಸರಕಾರಗಳು ಬೇರೆ ಸರಕಾರದಿಂದಾಗಲೀ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದಾಗಲೀ ಸಾಲ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ಮೂರೂ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆಯಾಗಿ ಅಭ್ಯಸಿಸೋಣ.

ಕರಗಳು (Tax)

ಸರಕಾರವು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿರುವ ಸೇವೆಗೆಂದು, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಥವಾ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಪತ್ತಿನ ಮೇಲೆ ಹೇರಿದ ಕಡ್ಡಾಯವಾದ ಕಾಣಿಕೆಗೆ ನಾವು ಕರವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಈ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯನ್ನು ವಿಶೇಷಿಸಿನೋಡಿದರೆ ಕರ ಕೊಡುವದು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ (Compulsory) ಎಂಬುವದು ತಿಳಿಯುವದು ಸರಕಾರದ ಕಡೆಗೆ ಸಾರ್ವಭೌಮತ್ವವಿರುವದರಿಂದ ನಾವು ಕರಕೊಡುವದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲಾರೆವು. ಒಂದು ವೇಳೆ ತಪ್ಪಿಸಿದಲ್ಲಿ ಆ ಸರಕಾರವು ನಮ್ಮ ಮೇಲೆ ಯಾವ ಕ್ರಮವನ್ನೂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಲ್ಲದು. ಇನ್ನೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ ಕರವನ್ನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಂಪತ್ತಿನ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರ ಹೇರಿರುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮನೆಯೊಡೆಯರ ಮೇಲೆ, ಹೊಲದೊಡೆಯರ ಮೇಲೆ ಇತ್ಯಾದಿ. ಆದರೆ ಸಂಪತ್ತೇ ಇಲ್ಲದವನ ಮೇಲೆ ಕರವೆಲ್ಲಿ ಬಂತು? ಬೀದಿಯಲ್ಲಿಯ ಭಿಕ್ಷುಕನು ಮಾತ್ರ ಕರಭಾರವಿಲ್ಲದೆ ತಲೆಯೆತ್ತಿ ಅಡ್ಡಾಡಬಹುದು! ಕೊನೆಯದಾಗಿ ನಾವು ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಕರ ಕೊಡುವದಾದರೂ ಏಕೆ? ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರವಾಗಿ "ಸರಕಾರವು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿರುವ ಸೇವೆಗಾಗಿ" ಎಂದು ಮೇಲಿನ ಮಾತನ್ನೇ ಅವತರಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಹೀಗೆಂದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ನಮಗೆ ಸರಕಾರದಿಂದ ಸಲ್ಲಿದ ಸೇವೆಯಷ್ಟೇ ಕರ ಕೊಡುತ್ತೇವೆಂದರೆ

ನಡೆಯುವದಿಲ್ಲ. ನಾವು ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಕರ ಕೊಡುತ್ತೇವೆ ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಹಾಗಾದರೆ ಈ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳಷ್ಟು ಸೇವೆಯನ್ನು ನಮಗೆ ಸರಕಾರವು ಸಲ್ಲಿಸುವದೇ? ಎಂದು ಕೇಳುವ ಅಧಿಕಾರ ನಮಗಿಲ್ಲ. ಮೇಲಾಗಿ ಸರಕಾರದ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಮುಂತಾದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನಮಗೆ ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಲೂ ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಸರಕಾರದ ಸೇವೆಗೂ ನಾವು ಕೊಡುವ ಕರಕ್ಕೂ ಯಾವ ನಿಕಟವಾದ ಸಂಬಂಧವೂ ಇಲ್ಲ.

ಕರ ಪದ್ಧತಿಯ ನಿಯಮಗಳು (Canons of Taxation):

ಕರ ಹೇರುವಾಗ ಯಾವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು? ಒಂದು ದೇಶದ ಕರಪದ್ಧತಿಯು ಆದರ್ಶವಾಗಿರಬೇಕಾದರೆ ಯಾವ ನಿಯಮಗಳನ್ನನುಸರಿಸಬೇಕು? ಇದಕ್ಕೆ ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಪಿತಾಮಹನಾದ ಆಡಾಮ್ ಸ್ಮಿಥ್‌ನು ಕೆಲ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅವಕ್ಕೆ ಆಧುನಿಕ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಕೆಲ ಹೊಸ ನಿಯಮಗಳನ್ನೂ ಕೂಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವನ್ನೆಲ್ಲ ಸವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ನೋಡೋಣ.

(೧) **ಕರಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಸಮತೆ** (Equality):

ಇಂದಿನ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ತೀಕ್ಷ್ಣ ಆರ್ಥಿಕ ವಿಷಮತೆಗಳನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ ಇವು ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಸಂಪತ್ತು ಇವೆರಡರಲ್ಲಿಯೂ ಕಾಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವು. ಅಂದಮೇಲೆ ಕರ ಹೇರುವಾಗ ಶ್ರೀಮಂತರು ಮತ್ತು ಬಡವರಲ್ಲಿಯ ಭೇದವನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಬೇಕಾಗುವದು.

ಆದ್ದರಿಂದ ಕರ ಕೊಡುವದರಿಂದಾಗುವ ತ್ಯಾಗವು ಸಮವಿರಬೇಕೆಂಬದೊಂದು ವಿಚಾರಸರಣಿಯು ಬಲವಾಗುತ್ತ ಬಂತು. ತಿಂಗಳಿಗೆ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಆದಾಯವಿದ್ದವನ ಕಡೆಯಿಂದ ೧೦ ರೂಪಾಯಿ ಕರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದೂ, ೧೦,೦೦೦ರೂಪಾಯಿ ಆದಾಯವಿದ್ದವನಿಂದ ೧೦೦೦ರೂಪಾಯಿ

ಕರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದೂ, ಒಂದೇ ಆಗಲಾರದೆಂಬ ಮಹತ್ವದ ಮಾತನ್ನು ನಾವು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ಆದಾಯವಿದ್ದವನ ೧೦ ರೂಪಾಯಿಯ ತ್ಯಾಗದಿಂದ ಅವನು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಎರವಾಗಬೇಕಾಗುವದು. ಆದರೆ ೧೦,೦೦೦ ಆದಾಯವಿದ್ದವನ ಮಾತೇ ಬೇರೆ. ಬಹಳವಾದರೆ ಅವನು ಕೆಲ ಭೋಗವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದಲೇ ಇಂದಿನ ಎಲ್ಲ ಸರಕಾರಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಟ್ಟದ ವರೆಗಿನ ಎಲ್ಲ ಆದಾಯಗಳನ್ನು ಕರದಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸಿವೆ. ಮತ್ತು ನಂತರದ ಎಲ್ಲ ಆದಾಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ.

ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಪದ್ಧತಿ (Progressive Taxation):

ಆಧುನಿಕ ಸರಕಾರಗಳ ಕರಪದ್ಧತಿಗಳೆಲ್ಲ ಪ್ರಗತಿಪರವಾಗಿವೆಯೆಂದು ನಾವು ಹೇಳುತ್ತೇವೆ. ಹಾಗೆಂದರೇನು? ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ಹೋದಂತೆ ಕರದ ದರವು (The rate of taxation) ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ಹೋಗುವದು. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪಟ್ಟಿಯು ನಿಮಗೆ ಅದರ ಸುಸ್ಪಷ್ಟ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಕೊಡುವದು.

ವರ್ಷದ ಆದಾಯ ರೂ.	ಕರದ ದರವು ಆಣೆಯಂತೆ.
೫೦೦ ರಿಂದ ೧೦೦೦ ವರೆಗೆ	೧ ರೂಪಾಯಿಗೆ ೧ ,,
೧೦೦೦ ದಿಂದ ೫೦೦೦ ,,	,, ,, ೨ ,,
೫೦೦೦ ,, ೧೦೦೦೦ ,,	,, ,, ೪ ,,
೧೦,೦೦೦ ,, ೨೦,೦೦೦ ,,	,, ,, ೮ ,,

ಈ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಅವಲೋಕಿಸಿದರೆ ಕರದ ದರವು ಆದಾಯದ ಪರಿಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ, ಹೆಚ್ಚುತ್ತ ಹೋದುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಇದಕ್ಕೇ ನಾವು ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಪದ್ಧತಿಯನ್ನುವದು.

ಈ ತರದ ಪದ್ಧತಿಯಿಂದ ತ್ಯಾಗದಲ್ಲಿ ಸಮತೆ ಬರಲು ತುಂಬಾ ಆಸ್ಪದ ವಿದೆ.

ತದ್ವಿರುದ್ಧ ನಾವು ಎಲ್ಲ ಆದಾಯಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಆಣೆಯಂತೆ ದರವನ್ನು ನಿಶ್ಚಯ ಮಾಡಿಬಿಟ್ಟಿದ್ದರೆ, ೫೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಆದಾಯವಿದ್ದವನು ೫ ಆಣೆಯನ್ನು, ೨೦,೦೦೦ ಆದಾಯವಿದ್ದವನು ೨೦೦ ಆಣೆಯನ್ನೂ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದನು. ಕರದ ದರ ಹೀಗಿದ್ದರೆ ಆ ಪದ್ಧತಿಗೆ ಏಕಪ್ರಮಾಣ ಕರ ಪದ್ಧತಿ (Proportionate taxation) ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಈ ಪದ್ಧತಿ ಯಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪ ಆದಾಯವಿದ್ದವರು ಮಾಡುವ ತ್ಯಾಗವೇ, ಅಧಿಕ ಆದಾಯ ವಿದ್ದವರ ತ್ಯಾಗಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು. ಇದೊಂದು ಆರ್ಥಿಕ ಅನ್ಯಾಯ ವಾಗುವದು. ಆದರೆ ಈ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಪದ್ಧತಿಯು ನಿವಾರಿಸಲೆತ್ನಿಸುವದು.

ಭಾರತದಲ್ಲಿಯ ಆದಾಯ ಕರವೂ ಇದೇ ತತ್ವದ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಹೇರಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ವರ್ಷಕ್ಕೆ ೩೫೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಆದಾಯವಿದ್ದವರನ್ನು ಕರದಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸಿ, ನಂತರ ಕರದ ದರವು ಏರುತ್ತ ಹೋಗಿದೆ. ಅದು ಶಿಖರವನ್ನು ಮುಟ್ಟುವಾಗ ನೂರಕ್ಕೆ ೯೦ ರಷ್ಟು ಆದಾಯಕರವೆಂದೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲ್ಪಡು ವದು !

ಈ ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಬಹುಶಃ ಎಲ್ಲ ಸರಕಾರಗಳು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಸಮಾಜವಾದಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕ ವಿಷಮತೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಈ ಪದ್ಧತಿಯೊಂದು ಉತ್ತಮ ಸಾಧನವೆಂದು ಬಗೆಯು ತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಶ್ರೀಮಂತ ಜನರ ಮೇಲೆ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕರ ಹೇರಿ ಅವರ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಮಾಡುವದು. ಮತ್ತು ಈ ಕರದ ಮೂಲಕ ಬಂದ ಹಣವನ್ನು ಬಡವರಿಗೆ ಪುಕ್ಕಟೆ ಅಥವಾ ಅಗ್ಗದರದಿಂದ ಆಹಾರ, ವಸತಿ, ಬಟ್ಟೆ, ಶಿಕ್ಷಣವು ಮುಂತಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನೊದಗಿಸುವದು.

ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಗುಣಗಳಿಂದ ಯುಕ್ತವಾಗಿದ್ದರೂ ಈ ಪದ್ಧತಿಯು ದೋಷ ಮುಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ. ನಾವು ಚಿಕ್ಕ ಅಥವಾ ದೊಡ್ಡ ಆದಾಯಗಳಿಂದ ಕೊಡುವ ಕರದ ತ್ಯಾಗವೆಷ್ಟಾಗುವದೆಂಬದನ್ನು ಶಾಸ್ತ್ರೀಯವಾಗಿ, ತಪ್ಪಿಲ್ಲದೆ, ಹೇಳಲಾರೆವು. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ತ್ಯಾಗವನ್ನು ಅಳೆಯುವನಾದರೂ ಯಾವುದರಿಂದ? ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಪದ್ಧತಿಯು ಜನರಲ್ಲಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕೆನ್ನುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನೇ ಮಂದಗೊಳಿಸುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ನಮ್ಮ ಆದಾಯದ ೧೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವು ೯೦ ರೂಪಾಯಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಹತ್ತಿದರೆ— "ಬರಿ ೧೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗಾಗಿ ನಾನೇಕೆ ದುಡಿಯಬೇಕು?" ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಬಲವಾಗುವದು. ಮತ್ತು ನಮ್ಮಲ್ಲಿಯ ದುಡಿಯಬೇಕೆನ್ನುವ ಹವ್ಯಾಸವನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸುವದು. ಇಂಥ ಪ್ರಸಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಧೈತಿಗೆಟ್ಟವೆಚ್ಚಕ್ಕೂ ದಾರಿಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಂತಾಗುವದು.

ಆದರೆ ಇವೆಲ್ಲ ದೋಷಗಳು ಅಷ್ಟೊಂದು ತೀಕ್ಷ್ಣವಾದವುಗಳಲ್ಲ. ಸಮತೂಕದ ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಪದ್ಧತಿಯು ಯಾವ ಮಹಾ ಬದಲಾವಣೆಯಿಲ್ಲದೆ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸಾಗಿಸಬಲ್ಲದು.

ಪುನಃ ನಾವಿನ್ನು ಬೇರೆ ಕರಪದ್ಧತಿಯ ನಿಯಮಗಳೆಡೆಗೆ ಹೊರಳೋಣ.

೨. ನಿಶ್ಚಯ (Certainty) :

ಕರವನ್ನು ಎಷ್ಟುಕೊಡಬೇಕು ? ಯಾವಾಗ ಕೊಡಬೇಕು ? ಯಾವ ರೀತಿಯಿಂದ—ಅಂದರೆ ಒಮ್ಮೆಯೇ ಅಥವಾ ಕಂತಿನಲ್ಲೋ— ಕೊಡಬೇಕು ? ಇವೆಲ್ಲ ಕರ ತೆರುವವರಿಗೆಲ್ಲ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ನಿಶ್ಚಿತವಿರಬೇಕು.

೩. ಅನುಕೂಲತೆ (Convenience) :

ಕರತೆರುವವರಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾದ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಕರ ವಸೂಲುಮಾಡುವದು ಒಳ್ಳೆಯದು. ಬೇರೆ ವೇಳೆಗಿಂತ ಸುಗ್ಗಿಯನಂತರ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ವಸೂಲು ಮಾಡುವದು ಅದೆಷ್ಟು ಸುಲಭವೆನ್ನುವದು ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತಿದೆ.

೪. ಮಿತವ್ಯಯ (Economy) :

ಕರವನ್ನು ವಸೂಲಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚವು ಅತಿ ಕಡಿಮೆಯಿರಬೇಕು. ಒಟ್ಟು ಒಂದೂರಿನಿಂದ ೨೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಕರ ವಸೂಲಾದಾಗ, ವಸೂಲು ಮಾಡಲು ತಗಲಿದವೆಚ್ಚವೇ ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಬಂದರೆ ಉಪಯೋಗವೇನು ? ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದು ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ವಸೂಲಾದ ಹಣದ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಭಾಗ ಮುಟ್ಟು ವಂತಿದ್ದರೇನೆ ಕರದ ನಿಜವಾದ ಧ್ಯೇಯವು ಸಫಲವಾದಂತಾಗುವದು.

೫. ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕತ್ವ (Elasticity) :

ದೇಶದ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಸಂಪತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ, ಕರಗಳು ತಮ್ಮಿಂದ ತಾವೇ ಹೆಚ್ಚು ಆದಾಯವನ್ನು ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ತರುವಂತಿರಬೇಕು.

೬. ಸರಳತೆ (Simplicity) :

ಕರದ ಪರಿಮಾಣವಾಗಲೀ, ಅದನ್ನು ತುಂಬುವ ರೀತಿಯಾಗಲಿ, ಸರ್ವರಿಗೂ ತಿಳಿಯುವಂತೆ ಸರಳವಾಗಿರಬೇಕು. ತದ್ವಿರುದ್ಧ ಕ್ಲಿಷ್ಟವೂ ತೊಂದರಿದಾಯಕವೂ ಆದ ಕರವು ಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ತಿಳಿಯದೆ ಹೋಗಿ ಅಸಂತೋಷವನ್ನೂ ಜಿಗುಪ್ಸೆಯನ್ನೂ ಹುಟ್ಟಿಸಬಹುದು.

ಇವು ಅರ್ಥಸಚಿವನು ಕರ ಹೇರಬೇಕಾದಾಗ ಪಾಲಿಸಬೇಕಾದ ಸ್ಥೂಲ ನಿಯಮಗಳು. ಆದರೆ ಯಾವದಾದರೊಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಕರವು ಒಳ್ಳೆಯದೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂಬದನ್ನು ಹೇಳುವದಕ್ಕಿಂತ ಇಡಿಯ ಕರಪದ್ಧತಿಯನ್ನೇ ಅವಲೋಕಿಸಿ ನಿರ್ಣಯಿಸುವದು ಒಳಿತು.

ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಮತ್ತು ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳು (Direct and Indirect Taxes)

ಕರಹೇರಿದ ಮನುಷ್ಯನೇ ನಿಜವಾಗಿ ಕರ ಕೊಟ್ಟರೆ, ಇಂಥ ಕರವನ್ನು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷಕರವೆಂದೂ, ಒಬ್ಬನ ಮೇಲೆ ಕರ ಹೇರಿದಾಗ ಆತನು ಅದನ್ನು

ಬೇರೊಬ್ಬನು ಕೊಡುವಂತೆ ಮಾಡಿದರೆ, ಈ ಕರವನ್ನು ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರವೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಅಂದರೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ಬರುತ್ತದೆ ಎಂದಂತಾಯಿತು.

ಇವೆರಡರೊಳಗಿನ ಭೇದವನ್ನು ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸೋಣ.

ಆದಾಯಕರವು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರವು. ನನ್ನ ಆದಾಯವು ವರುಷಕ್ಕೆ ೪೦೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಇದೆಯೆನ್ನಿರಿ. ಮತ್ತು ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ನಾನು ವರ್ಷಕ್ಕೆ ೫೦ ರೂಪಾಯಿ ಕರವನ್ನು ತೆರಬೇಕು. ಇಂಥ ಪ್ರಸಂಗದಲ್ಲಿ ನಾನೇ ಈ ಕರವನ್ನು ತೆರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆಯೇ ವಿನಃ, ಈ ಕರವನ್ನು ಬೇರಾರಿಗೂ ವರ್ಗಾಯಿಸಲು, ಇಲ್ಲವೆ ಅದರ ಭಾರವನ್ನು ಬೇರೆಯವರ ಮೇಲೆ ಹಾಕಲು ಬರುವದಿಲ್ಲ.

ಆದರೆ ಉಪ್ಪಿನ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಒಂದು ಸೇರು ಉಪ್ಪಿಗೆ ಒಂದು ಪೈಯಂತೆ– ಕರ ಹೇರಿದರೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಈಗ ಬರಿ ಹೊರಗಿನಿಂದ ನೋಡಿದರೆ ಕರವನ್ನು. ಸರಕಾರದವರಿಗೆ ತುಂಬುವವರು ಉಪ್ಪಿನ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು. ಅಂದರೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಮೇಲೆಯೇ ಕರ ಹೇರಿದಂತಾಯಿತೆಂದು ನಿಮಗನಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಆಳವಾಗಿ ನೋಡಿದರೆ ಅದರಲ್ಲಿಯ ಗುಟ್ಟು ತಿಳಿದು ಬರುವದು. ಕರ ಹೇರುವ ಮುನ್ನ ಒಂದಾಣೆಗೆ ಒಂದು ಸೇರು ಉಪ್ಪು ಸಿಗುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಕರಹೇರಿದ ನಂತರ ಅದರ ಬೆಲೆ ಸೇರಿಗೆ ಒಂದಾಣೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ಪೈಯಾಯಿತು. ಅಂದರೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ತಮ್ಮ ಮೇಲೆ ಹೇರಿದ ಕರವನ್ನು ಉಪ್ಪು ಕೊಳ್ಳುವವರಿಗೆ—ಅನುಭೋಗಿಗಳಿಗೆ—ವರ್ಗಾಯಿಸಿದರು. ಕೊನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಕರ ತೆರುವವರು ಅನುಭೋಗಗಳೇ ಆದರು.

ಅನುಷಂಗಿಕವಾಗಿ, ಇಲ್ಲಿ ಇನ್ನೊಂದು ಮಾತನ್ನು ಹೇಳಬೇಕು. ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಕರದಷ್ಟೇ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದ್ದನ್ನು ಕಾಣು-

ತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಹಾಗೇನೂ ನಿಜವಾದ ಸ್ಥಿತಿ ಇರಬೇಕಿಲ್ಲ. ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಕರದ ಕ್ಕಿಂತ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಏರಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು. ಇನ್ನೊಮ್ಮೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯೂ ಏರಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು.

ಇನ್ನು ಇವುಗಳ ಗುಣಾವಗುಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದೆರಡು ಮಾತು. ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳನ್ನು ಕೊಡುವದರಿಂದ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ನಾಗರಿಕರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ಅರಿವಾಗಿ, ಸರಕಾರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ವಿಮರ್ಶಕನ ವೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡ ಹತ್ತುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರದ ಮಾತು ಹಾಗಲ್ಲ. ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳನ್ನು ನಾವು ಕೊಡುತ್ತೇವೆಂಬುವದೂ ಸಹ ಗೊತ್ತಾಗದೆ ಹೋಗುವದು. ಅಂದಮೇಲೆ ಸರಕಾರದ ವೆಚ್ಚದ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರದಿಂದಿರುವದಂತೂ ದೂರ ಉಳಿಯಿತು! ನಾವು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳನ್ನೂ ಪ್ರಗತಿಪರ ಕರಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳನ್ನು ಹಾಗೆ ಮಾಡಲು ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಉಪ್ಪಿನ ಬೆಲೆ ಏರಿಸಿದಾಗ ಬಡವನೂ ಶ್ರೀಮಂತನೂ ಅಷ್ಟೇ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಉಪ್ಪನ್ನು ಒಯ್ಯುವರು! ಬಡವರಿಗೆ ಉಪ್ಪು ಸೇರಿಗೆ ಅರ್ಧ ಆಣೆಯಂತೆ ಮಾರಿ, ಶ್ರೀಮಂತರಿಗೆ ಒಂದೂವರೆ ಆಣೆಯಂತೆ ಮಾರಲು ಬರುತ್ತದೆಯೇ!

ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರದಿಂದ ಬರುವ ಒಟ್ಟು ಆದಾಯವನ್ನು ನಾವು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿ ಹೇಳಬಲ್ಲೆವು. ಆದರೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರದ ಮಾತು ಹಾಗಲ್ಲ. ಒಟ್ಟು ಕರದಿಂದ ಬರುವ ಹಣವು ಅನಿಶ್ಚಿತವಿರುವದು.

ಆದರೆ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಲಾರವು. ಜನರು ತಾವು ಕೊಡುತ್ತಿರುವ ಕರದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಅರಿತಿದ್ದರಿಂದ, ಅವರು ಅನೇಕಸಲ ಉದ್ರೇಕಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆ ಕರಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವದಂತೂ ಸರಿಯೇ ಸರಿ. ಆದರೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳನ್ನು ತನಗೇ ಗೊತ್ತಾಗದಂತೆ ಕೊಡುವದರಿಂದ, ಸರಕಾರವನ್ನು ಕರಕೊಡುವವನು ದೂಷಿಸಲಾರನು. ಬಹಳವಾದರೆ ಪೇಟೆಯಲ್ಲಿಯ ಉಪ್ಪಿನ ವ್ಯಾಪಾರಿಯನ್ನೋ, ಮತ್ತಾವ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನನ್ನೋ ದೂಷಿಸಬಹುದು.

ಈ ಮೇಲಿನ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳು, ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳಿಗಿಂತ ಶ್ರೇಷ್ಠವಾದವುಗಳೆಂದು ತಿಳಿದುಬರುವದು. ಅಂತೆಯೇ ಮುಂದು ವರಿದ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳೆಲ್ಲ ತಮ್ಮ ಆದಾಯದ ಬಹುಭಾಗವನ್ನು ಈ ಕರಗಳ ಮೂಲಕವೇ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳನ್ನು ನಾವು ಸಂಪೂರ್ಣ ತ್ಯಜಿಸಲಾರೆವು. ನಮ್ಮಲ್ಲಿಯ ಆದಾಯಕರವು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷಕರವಾಗಿದ್ದರೆ ಮಾರಾಟ ಕರ (Sales Tax) ದಂಥ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷಕರಗಳನ್ನೂ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಕರಭಾರವು (Incidence of Taxation)

ಸರಕಾರದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಕರಭಾರದ ಕಡೆಗೆ ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷ್ಯವೀಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ನಾವು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಕರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುವಾಗ, ಯಾರ ಮೇಲೆ ಕರ ಹೇರಿದೆಯೋ, ಆತನು ಆ ಕರವನ್ನು ಬೇರೊಬ್ಬರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ಬರುವದೆಂಬದನ್ನು ನೋಡಿದೆವು.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ— ಫೌಂಟನ್‌ಪೆನ್ನುಗಳ ಮೇಲೆ ರೂಪಾಯಿಗೆ ಒಂದಾಣೆ ಯಂತೆ ಮಾರಾಟ ಕರ ಹೇರಿದರೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಪೆನ್ನಿನ ಬೆಲೆಯು ತತ್ಪರಿಣಾಮ ವಾಗಿ ೫ ರೂಪಾಯಿಯಿಂದ, ೫ ರೂಪಾಯಿ ೫ ಆಣೆಗೆ ಏರಿತೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಇಲ್ಲಿ ೫ ಆಣೆಯ ಕರ ಭಾರವೆಲ್ಲ ಸಂಪೂರ್ಣಕೊಳ್ಳುವವನ ಮೇಲೆಯೇ ಬಿತ್ತು. ಆದರೆ ಹಾಗಾಗದೆ ಬೆಲೆ ೫ ರೂಪಾಯಿ ೩ ಆಣೆ ಮುಂತಾಗಿ ಆಯಿತೆಂದರೆ ಕರ ಭಾರದ ಕೆಲವಂಶವು ಪೆನ್ನಿನ ಉತ್ಪಾದಕರ ಮೇಲೆ, ಇನ್ನುಳಿದ ಕೆಲವಂಶವು ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮೇಲೆ, ಬಿದ್ದಿತು. ಆದರೆ ಕರ ಹೇರಿದರೂ ಬೆಲೆಯು ಬದ ಲಾಗದೆ ಉಳಿಯಿತೆಂದರೆ, ಕರ ಭಾರವು ಸಂಪೂರ್ಣ ಪೆನ್ನಿನ ತಯಾರಕರ ಮೇಲೆಯೇ ಬಿದ್ದಂತಾಯಿತು.

ಹೀಗೆ ಈ ಕರ ಭಾರವು, ಉತ್ಪಾದಕರ ಮೇಲಾಗಲಿ, ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮೇಲಾಗಲಿ, ಅಥವಾ ಇಬ್ಬರ ಮೇಲೆ ಕೆಲವಂಶವಾಗಲಿ ಬೀಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಇದು ಯಾವ ಸಂಗತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ ? ಎಂಬದೊಂದು ಮಹತ್ವದ

ಪ್ರಶ್ನೆ. ಆ ಸರಕಿನ ಬೇಡಿಕೆಯ ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕತ್ವದ ಮೇಲೆ ಕರ ಭಾರದ ವರ್ಗಾವರ್ಗಿಯು ನಿಂತಿದೆ ಎಂಬ ಮಾತನ್ನು ನಾವು ಸದೈವ ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ, ಉಪ್ಪಿನ ಬೇಡಿಕೆಯು ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾದ ನಂತರವೂ ಅಷ್ಟೇ ಉಳಿದರೆ ಅಂದರೆ ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕತ್ವವಲ್ಲದಿದ್ದರೆ—ಕರ ಭಾರವೆಲ್ಲ ಕೊಳ್ಳುವವರ ಮೇಲೆ ಬೀಳುವದರಲ್ಲಿ ಸಂಶಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಬೆಲೆ ಏರಿದ್ದರಿಂದ, ಬೇಡಿಕೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ, ಉತ್ಪಾದಕನು ಕೊಳ್ಳುವವರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವದಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತೆ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪಾದರೂ ಇಳಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಹೀಗೆ ಕರ ಭಾರವು ಇಬ್ಬರಲ್ಲಿಯೂ ಹಂಚಿಹೋಗುವದು.

ಅಂದರೆ ಭೋಗವಸ್ತುಗಳ ಮೇಲಿನ ಕರವನ್ನು ಕೆಲಮಟ್ಟಿಗೆ ಉತ್ಪಾದಕನೇ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಭೋಗವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸಪ್ರಮಾಣವಾಗಿ ಏರಿಸಿದರೆ, ಕೊಳ್ಳುವವರು ತಮ್ಮ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಲ್ಲರು. ನಿಲ್ಲಿಸಿಯೂ ಬಿಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಮಾತು ಹಾಗಲ್ಲ. ಉಪ್ಪಿನ ಮೇಲೆ ಕರ ಹೇರಿದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಉತ್ಪಾದಕನು ಸಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ಏರಿಸಿದರೆ ನಾವು ಏರಿದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟೇ ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ನಾವು ಉಪ್ಪಿನ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡಲಾರೆವು.

ಈ ರೀತಿ ಕರ ಭಾರವು ನಮ್ಮ ನಿತ್ಯ ವ್ಯವಹಾರಿಕ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಉಪಯುಕ್ತವಾದ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ನಾವು ಯಾರಮೇಲೆ ಕರ ಹೇರಬೇಕೆಂದಿದ್ದೇವೆಯೋ ಅವರೇ ನಿಜವಾಗಿ ಕರ ತೆರುವರೇ? ಎಂಬದನ್ನು ಅರ್ಥಸಚಿವನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ವಿಚಾರಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಇಲ್ಲದೆಹೋದರೆ, ನಾವು ಕರಹಾಕಬೇಕೆಂದದ್ದು ಒಬ್ಬನ ಮೇಲೆ, ಆದರೆ ಕರ ಕೊಡುವವನು ಬೇರೊಬ್ಬನು—ಹೀಗಾಗುವ ಸಂಭವವಿದೆ!

ಇಷ್ಟು ಸರಕಾರದ ಆದಾಯುಬಗ್ಗೆ ಆಯಿತು. ಇನ್ನು ವೆಚ್ಚದ ಕಡೆಗೆ ಹೊರಳೋಣ.

ಸರಕಾರದ ವೆಚ್ಚ : (Public Expenditure)

ಹಿಂದಿನ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರು ಸರಕಾರವು ಆದಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಬೇಕೆಂಬ ತತ್ವವನ್ನು ಪುರಸ್ಕರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಯಾವ ಸರಕಾರದ ವೆಚ್ಚವು ಅತಿ ಕಡಿಮೆಯಿರುವದೋ, ಆ ಸರಕಾರವು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ಸರಕಾರವೆಂಬುದು ಮನೆಯ ಮಾತಾಗಿಬಿಟ್ಟಿತ್ತು. ಆದರೆ ಇಂದಿನ ಸರಕಾರಗಳ ವೆಚ್ಚದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಅಂಥ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞನೊಬ್ಬನು ನೋಡಿದರೆ ಮೂರ್ಛೆಹೋಗಬಹುದು! ಅಷ್ಟೊಂದು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಆಧುನಿಕ ಸರಕಾರಗಳ ವೆಚ್ಚ ಬೆಳೆದಿದೆ. ಬೆಳೆಯುತ್ತಲೂಇದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳೇನು ?

ಮೊದಲು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಯುದ್ಧ, ದಂಗೆ, ದರೋಡೆಗಳಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವದೊಂದೇ ಸರಕಾರದ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಬಹಳವಾದರೆ ಪ್ರಜೆರಿಗೆ ನ್ಯಾಯದಾನ ಮಾಡುವದೊಂದು ಅಧಿಕ ಕರ್ತವ್ಯ. ಅಂದಮೇಲೆ ಸರಕಾರವು ವೆಚ್ಚಮಾಡುವದೆಲ್ಲ ಪೋಲೀಸರು, ಸೈನಿಕರು ಇವರ ವೇತನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾತ್ರ. ಮತ್ತು ಈ ಜನರ ವೇತನವು ಅನುತ್ಪಾದಕ ವೆಚ್ಚವೆಂದು ಜನರಲ್ಲಿ ಭಾವನೆ ಬೆಳೆದು ಬರುವದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಇಂದಿನ ಸರಕಾರದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿರಿ. ಬರಿ ಜನರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ, ನ್ಯಾಯದಾನವಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಅದು ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಜನರ ಆರೋಗ್ಯ ಶಿಕ್ಷಣ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಉನ್ನತಿಗಾಗಿ ಸರಕಾರಗಳು ಅದೆಷ್ಟೋ ವೆಚ್ಚಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡುವದು; ಇಲ್ಲವಾದರೆ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಿರುದ್ಯೋಗವೇತನಕೊಡುವದು; ರೇಲ್ವೇ, ಅಂಚೆ ತಂತಿ ಮುಂತಾದ ಕೆಲ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ನಡೆಯಿಸುವದು. ಹೀಗೆ ಸರಕಾರದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ವಿಸ್ತಾರವಾಗುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತಿವೆ. ಅಂದರೆ ಮೊದಲಿನಂತೆ ಸರಕಾರವು ಪೋಲೀಸ ರಾಜ್ಯವಾಗದೆ, ಕ್ಷೇಮರಾಜ್ಯ (Welfare State) ವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಮತ್ತು ತತ್ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ವೆಚ್ಚವು ವೃದ್ಧಿಹೊಂದಿದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವೇನು ?

ಉತ್ಪಾದಕ ಮತ್ತು ಅನುತ್ಪಾದಕ ವೆಚ್ಚ (Productive & Unproductive Expenditure)

ಈ ಸರಕಾರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕ ಮತ್ತು ಅನುತ್ಪಾದಕ ವೆಚ್ಚವೆಂದು ವಿಭಾಗಿಸುತ್ತೇವೆ.

ರೇಲ್ವೆ, ನೀರಾವರಿ ಯೋಜನೆಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೇಲೆ ಸರಕಾರವು ಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚವು ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕವೆಂದು ಗಣಿಸಲ್ಪಡುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಇತರ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ದಿಮೆಗಳಂತೆ ಲಾಭವನ್ನು ತರವವು. ಅಂತೆಯೇ, ಶಿಕ್ಷಣ, ವಾಚನಾಲಯಗಳು, ಆರೋಗ್ಯ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಮೇಲಿನ ವೆಚ್ಚವೂ ಉತ್ಪಾದಕವೆಂದೆನಿಸುವವು. ಏಕೆಂದರೆ ಇವು ಒಡೆದು ಕಾಣಿಸುವಂಥ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭಗಳನ್ನು ತರದಿದ್ದರೂ, ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಜನರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತಂದು, ಕೊನೆಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭಗಳನ್ನು ತರಬಹುದು.

ಹಾಗಾದರೆ ಅನುತ್ಪಾದಕ ವೆಚ್ಚವಾವುದು? ಮಹಾಯುದ್ಧಗಳಿಗಾಗಿ ವಿಶ್ವದ ಎಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಎಷ್ಟು ವೆಚ್ಚ ಮಾಡಿದವೆಂಬುದು ನಮಗೆ ಗೊತ್ತಿದೆ. ಇಂಥ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ನಾವು ಅನುತ್ಪಾದಕವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಇದೇ ರೀತಿ ಪೋಲೀಸಪಡೆಯಮೇಲೆ ಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚವಲ್ಲವೇ? ಎಂದು ನೀವು ಹೇಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಜನರ ಸಂರಕ್ಷಣೆಗೆ ಪೋಲೀಸ ಮತ್ತು ಸೈನ್ಯಗಳು ಅವಶ್ಯವೆಂಬುದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು. ಆದರೆ ಆ ವೆಚ್ಚಗಳು ಆದಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಿರಬೇಕು. ಇನ್ನು ಸರಕಾರದ ಸಾಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದೆರಡು ಮಾತನ್ನು ಹೇಳಿ ಈ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಮುಗಿಸೋಣ.

ಸರಕಾರದ ಸಾಲಗಳು (Public Debt)

ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಂತೆ ಸರಕಾರಗಳೂ ಸಾಲತೆಗೆಯುವದನ್ನು ನಾವಿಂದು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಸರಕಾರಗಳು ಯಾವಾಗ ಸಾಲ ತೆಗೆಯುತ್ತವೆ? ಕೆಲ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ

ದುರಂತಗಳ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವು ಸಾಲ ತೆಗೆಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬರಗಾಲ, ನಿರಾಶ್ರಿತರ ಸಮಸ್ಯೆ ಮೊದಲಾದ ಪ್ರಸಂಗಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವು ಸಾಲಕ್ಕೆ ಮೊರೆ ಹೊಗಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಇಂಥ ಪ್ರಸಂಗಗಳು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಬಂದದ್ದರಿಂದ ಆ ವೇಳೆಗೆ ಕರಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಯಾಗಲಿ, ಹೊಸ ಕರಗಳನ್ನು ಹೇರಿಯಾಗಲಿ, ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ದೊರಕಿಸುವದು ಸಾಧ್ಯವೂ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವೂ ಅಲ್ಲ ಆದರೆ ಇವೆಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಯುದ್ಧ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ತುಂಬಾ ಹಣ ಬೇಕಾಗಿರುವದರಿಂದ, ಸಾಲಗಳ ವಿನಃ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಬೇರೆಗತಿಯೇ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಇಂದಿನ ಸರಕಾರಗಳ ಸಾಲದ ಬಹ್ವಂಶವು ಮಹಾಯುದ್ಧದ ಕಾಲದಲ್ಲಿಯೇ ತೆಗೆದಿದ್ದು. ಅಲ್ಲದೆ ಸರಕಾರವು ಕೆಲ ಉದ್ದಿಮೆಗಳನ್ನಾಗಲೀ, ಯೋಜನೆಗಳನ್ನಾಗಲೀ, ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಸಾಲ ತೆಗೆಯಬಹುದು. ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ನೀರಾವರಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸಾಲದಿಂದಲೇ ಆರಂಭಿಸಿದ್ದನ್ನು ಅನೇಕ ಸರಕಾರಗಳ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ ಇಂಥ ಸಾಲಗಳಿಂದ ದೇಶದ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯೋಗಗಳು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಹೊಂದಿ, ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗಸಿಕ್ಕವದು ಆದ್ದರಿಂದ ಇಂಥ ಸಾಲಗಳು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿವೆ. ಇಂಥ ಸಾಲಗಳ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು, ಆ ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಆದಾಯದಿಂದಲೇ ಕೊಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಶಿಕ್ಷಣ. ವಾಚನಾಲಯಗಳು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಾನಗಳು ಇಂಥವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಆದಷ್ಟು ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆಯಬಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ಆರ್ಥಿಕ ಲಾಭವನ್ನು ತೀವ್ರವೇ ತರಲಾರವು.

